4688 Bibl.Mont — 1

<36605031680014

<36605031680014

Bayer. Staatsbibliothek

Bibl. Mont. 4688-1

Revision

der

Grundbegriffe

der

Nationalwirthschaftslehre,

in Beziehung
auf Theuerung und Wohlfeilheit, und angemessene Preise und ihre Bedingungen.

Von

Joh. Friedr. Euseb. Lotz

Herzoglich Sachsen-Koburgischem Regierungsrathe zu Koburg.

Erster Band.

Koburg und Leipzig,
in der Sinner'schen Buchhandlung.
1811.

Ubi libertas, ibi divitiae.

Bayerische
Staatsbibliothek
München

Dem Durchlauchtigsten

Fürsten und Herrn,

Herrn

E r n s t,

Herzoge zu Sachsen, Marggrafen zu Meissen, Landgrafen zu Thüringen, souverainen Fürsten von Koburg und Saalfeld, gefürsteten Grafen zu Henneberg etc.

seinem gnädigst regierenden Landesfürsten und Herrn, Herrn,

in tiefster Ehrfurcht gewidmet

vom

Verfasser.

Vorerinnerung.

Wohl kein Zweig der Staatswissenschaften hat sich in unsern Tagen einer so sorgfältigen Pflege, und einer so mannichfachen und eifrigen Bearbeitung zu erfreuen, wie die Nationalwirthschaftslehre; und es läſst sich auch keineswegs bezweifeln, daſs sie durch die vereinten Bemühungen unserer denkendsten Politiker auf einen Standpunkt erhoben worden sey, auf welchem man sie in der Geschichte der Literatur bisher vergeblich sucht, und den sie bis jetzt noch nie zu erreichen vermochte. Allein bey alle dem ist es doch gewiſs unverkennbar, daſs noch manches geschehen müsse, ehe ein durchaus befriedigendes System für diesen Zweig der Politik aufgeführt werden mag. Gerade in den Elementen der Wissenschaft bemerkt der aufmerksame Beobachter noch so manche Lücke. Man hat sich noch nicht behörig über die Grundbegrif-

se vereiniget, welche die Grundlage eines vollkommen festen und durchaus haltbaren Systems bilden müssen. Nur darüber scheint man sich verständiget zu haben, daſs weder die Ansichten, welche die Anhänger des Merkantilsystems ehehin von den Bedingungen des Nationalwohlstandes hatten, zur Grundlage eines befriedigenden Systems der Nationalwirthschaftslehre dienen können, noch daſs ein dauerhaftes und haltbares Gebäude sich dann erwarten lasse, wenn man sich zu den Grundideen der Physiokraten bekennt *), *so liberal und so wohlthätig im Ganzen auch die Folgerungen seyn mögen, welche die Anhänger dieses Systems aus ihrem angenommenen Grundprincip abzuleiten gesucht haben. Alles, was neuerdings in der Nationalwirthschaftslehre geschehen ist, beschränkt sich — so weit wenigstens ich den dermaligen Standpunkt dieser Lehre zu überschauen vermag — bloſs darauf, daſs man auf dem Wege fortzuwandern sucht, den Adam Smith* **) *zu eröffnen ge-*

*) *Erst neuerdings hat diese wieder zu rechtfertigen gesucht, Schmalz in seinem Handbuche der Staatswirthschaft* (*Berlin* 1808. 8.), *u. in seinen Annalen der Politik. Heft. I. S. 8. folg.*

**) *In seinem bekannten Werke: Inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations. London* 1776, 6*the Edit.* 1791. *III Vol.* 8. *übersetzt Leipzig* 1776, *u. nach der vierten Ausgabe im Englischen* (*London* 1785) *unter dem Titel: Untersuchungen über*

*sucht hat; — auf einem Wege, der freylich vor allen bisher eingeschlagenen Wegen der richtigste, beste, und zweckmäſsigste zu seyn scheint, aber dennoch, trotz seiner Vorzüge, den Wanderer noch auf manche Klippe führt, die ihm die Erreichung des gewünschten und gehofften Ziels sehr schwierig macht. Der Hauptvorwurf, der Smiths Forschungen, und die Arbeiten aller seiner mir bekannten Epitomatoren und Kommentatoren *) — nach*

die Natur und die Ursachen des Nationalreichthums (von Garve und Dörrian) Breslau 1794—1796. 4 Bde. 8. zweyte Auflage 1799; deſsgleichen ins Französische von Garnier (Paris 1802, 5 Bde. 8.); vorzügliche Aufmerksamkeit verdienen bey dieser Uebersetzung die Vorrede, und der fünfte Band, welcher wichtige Anmerkungen des Uebersetzers enthält.

*) Dahin gehören vorzüglich: Sartorius Handbuch der Staatswirthschaft, zum Gebrauche bey akademischen Vorlesungen, nach Adam Smiths Grundsätzen (Berlin 1796, 8.), ingleichen dessen Abhandlungen, die Elemente des Nationalreichthums betreffend. Erster Theil (Göttingen, 1806, 8); *Abrégé élémentaire des principes de l'économie politique*, par Garnier (à Paris, 1790); *Principes de l'économie politique, ouvrage couronné par l'institut national, dans le séance du 15 Nivose an IX* (5 Janvier 1801.) et depuis revu, corrigé, et augmenté par l'auteur; par B. V. F. Canard (à Paris, 1801); Jakob Grundsätze der Nationalökonomie, oder Nationalwirthschaftslehre (Halle 1805 u. 2te Auflage 1809, 8); Lüder über Nationalindustrie u. Staatswirthschaft, nach Adam Smith bearbeitet (Berlin

meiner Ansicht der Sache — *trifft*; *ist*, *der Unzulänglichkeit und Unzuverlässigkeit ihrer Erörterungen über die Grundbegriffe der Lehre, mit deren Bearbeitung sie sich beschäftigen. Gerade über die Hauptfragen, wie entstehen Güter als solche? wovon hängt der Werth der Erzeugnisse der produktiven Kraft der Natur und des menschlichen Geistes ab? worin besteht der eigenthümliche Charakter der Begriffe von Gut und Werth? welche Güter und Dinge von Werth mögen in den menschlichen Tauschverkehr eingeführt werden? wovon hängt ihre Einführung ab? wornach regulirt sich der*

1800—1804, 3 *Bde gr.* 8.), *u.* *dessen Nationalindustrie u. ihre Wirkungen; ein Grundriſs zu Vorlesungen* (*Braunschweig* 1808. 8.); *Jean Baptiste Say Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses* (*à Paris* 1803. 2 *Vol.* 8.), *übersetzt mit Anmerkungen von Jakob* (*Halle* 1807, 2 *Bde* 8.); *Christian von Schlötzer Anfangsgründe der Staatswirthschaft, oder die Lehre vom Nationalreichthume* (*Riga*, 1805 *u.* 1807, 2 *Bde* 8.); *J. C. L. Simonde de la richesse commerciale, ou principes d'économie politique, appliqués à la législation du commerce* (*à Genève*, 1803, 2 *Vol.* 8.); *Carl Friedrich Fulda über Nationaleinkommen. Ein Beytrag zu den neuesten Untersuchungen über die Staatswirthschaft* (*Stuttgardt* 1805, 8.), *u. Christian Jakob Kraus Staatswirthschaft, Th. I—IV,* (*Königsberg*, 1808, 8.).

Preis der in den menschlichen Tauschverkehr kommenden Güter? wodurch ist die Preisfähigkeit eines Guts überhaupt bedingt und wornach bestimmt sich der Preis, welchen gegebene Güter beym menschlichen Tauschverkehre wirklich haben? worauf beruhen die Schwankungen dieses Preises? durch welche Regeln wird der Gang dieser Schwankungen geleitet? was befördert das Zusammentreffen des wirklichen und des angemessenen Preises der in den Tauschverkehr kommenden Gütermassen? und wodurch wird der angemessene Preis dieser Gütermassen selbst bestimmt? — gerade über diese hochwichtigen Fragen vermiſst der aufmerksame Beobachter noch so mancherley, worüber er durchaus im Klaren seyn muſs, wenn er sich eine feste und unwandelbare Theorie konstruiren will. Zwar hat neuerdings Hufeland*) manche Winke gegeben, die dem Freund der Nationalwirthschaftslehre sehr willkommen seyn müssen, wenn er sich

*) In seiner neuen Grundlegung der Staatswirthschaftskunst durch Prüfung und Berichtigung ihrer Hauptbegriffe von Gut, Werth, Preis, Geld u. Volksvermögen, mit ununterbrochener Rücksicht auf die bisherigen Systeme. Erster Theil (Gieſsen 1807, 8.).

diese Fragen zur Beantwortung vorlegt. Allein mir meines Orts scheint auch selbst durch Hufelands scharfsinnige Forschungen nichts weiter geschehen zu seyn, als nur Ein Schritt gegen das Ziel, der noch manchen weitern Schritt nothwendig macht. Und dasselbe Urtheil scheint mir auch die ziemlich gleichzeitigen Untersuchungen des Grafen von Soden *) und des Lord Lauderdale **) zu treffen; so unverkennbar es auch ist, daſs sie durch ihre Forschungen der Wissenschaft manchen Dienst geleistet haben, und dem künftigen Forscher seine Untersuchungen bedeutend erleichtern.

Dieſs vorausgesetzt, schien es mir denn kein ganz verdienstloses Unternehmen zu seyn, die Grundbegriffe und Grundwahrheiten der Nationalwirthschaftslehre, und insbesondere die Meinungen und Grundsätze unserer nationalwirthschaftlichen Schriftsteller über die

*) In seiner Nationalökonomie. Ein philosophischer Versuch über die Quellen des Nationalreichthums, u. über die Mittel zu dessen Beförderung; III Bde, (Leipzig 1805 — 1808, 8.).

**) In seiner Schrift unter dem Titel: An inquiry into the nature and origine of public wealth and into the means and causes of its increase (Edinburgh and London 1804, I Vol. 8.). — Geprüft sind übrigens Lauderdale's Grundsätze in den Recensionen in der Jenaisch. A. L. Z. 1806. Nr. 8 u. 9, in der Hallischen A. L. Z. 1807. Nr. 50 u. 51, u. vorzüglich in Sartorius vorhin angeführten Abhandlungen etc. S. 1. folg.

vorhin angegebenen Fragen einer Revision zu unterwerfen; — und diese Revision ist die Haupttendenz der hier folgenden Schrift. Warum ich bey dieser Revision vorzüglich auf die auf dem Titel angegebenen Punkte, Theuerung und Wohlfeilheit, und angemessene Preise hingesehen habe, davon liegt der Grund in der Natur der Sache. Die Auffindung und Aufstellung der Gesetze des menschlichen Tauschverkehrs gehört gewiſs unter die wichtigsten Aufgaben der Nationalwirthschaftslehre; — wenn sie nicht vielleicht gar ihre Hauptaufgabe ist. Beym menschlichen Tauschverkehre aber giebt es wohl nichts, was mehr Aufmerksamkeit verdiente, als die Punkte, welche ich bey der Revision der Grundbegriffe dieser Lehre ins Auge zu fassen gesucht habe. Ist der Zweck aller in das Gebiete der Nationalwirthschaftslehre gehörigen Untersuchungen der — die Menschen im geselligen Verhältnisse in den Stand zu setzen, des Lebens möglichst froh zu werden*) — und ist die-

*) M. vergl. über die hier gegebene Ansicht vom Endzwecke aller in das Gebiete der Nationalwirthschaftslehre gehörigen Untersuchungen des Grafen von Soden Nationalökonomie Bd. I. S. 17. u. Hufelands neue Grundlegung der Staatswirthschaftskunst Bd. I. S. 12. — Zu widerlegen gesucht hat Sodens Grundsätze — wie wohl ohne Glück — Heinrich Wilhelm Krome in seinen Ideen, veranlaſst durch die Einleitung

se Möglichkeit vorzüglich durch den richtigen und den Naturgesetzen gemäſsen Gang des menschlichen Tauschverkehrs bedingt; so dringt sich gewiſs die Wichtigkeit des von mir ins Auge gefaſsten Gesichtspunkts von selbst auf. Auſserdem aber spricht sich in denjenigen Erscheinungen beym menschlichen Tauschverkehr, deren Wesen, eigenthümlichen Charakter, und Naturgesetze ich hier zu entwickeln gesucht habe, der Hauptpunkt aus, gegen den beym Verkehr alle hier zusammen wirkenden Kräfte gerichtet sind. Der Kampf, den wir alle hier auftretenden Parteien kämpfen sehen, hat zwar die Tendenz, den wirklichen Preis der in den Verkehr gekommenen Gütermasse von ihrem angemessenen Preise möglichst zu entfernen. Allein überall wirkt die Natur der Dinge diesem Streben der Kämpfenden entgegen; und auf welche Weise sie beide hier kämpfenden Parteien dahin führt, daſs sie dem Naturgesetze möglichst huldigen müs-

zur Nationalökonomie des Herrn Grafen von Soden (Leipzig 1807, 8.). Mir selbst scheint Sodens Ansicht vom Endzwecke der nationalwirthschaftlichen Untersuchungen nur darin nicht ganz richtig zu seyn, daſs er „Beförderung des physischen Wohlstandes der Staatsbürger" als ihren Endzweck aufstellt. Ihr Endzweck kann nach meiner Ansicht nichts anders seyn, als Wohlstandsbeförderung überhaupt, in jeder Beziehung; denn wirklich befördert Reichthum nicht bloſs das physische Wohlleben desselben, sondern auch seinen geistigen Wohlstand.

sen, — und auf welche Weise überhaupt diesen Naturgesetzen ihre wohlthätige Wirksamkeit am leichtesten, besten und vollständigsten gesichert und erhalten werden mag, — dieſs zu entwickeln, schien mir höchst nothwendig zu seyn. Aus dieser Entwickelung besteht der Eine Theil meiner hier folgenden Untersuchungen. An sie reiht sich dann weiter die Erörterung der Fragen, w o v o n h ä n g t d e r a n g e m e s s e n e P r e i s d e r W a a r e n a b? und d u r c h w e l c h e M o m e n t e k o n s t i t u i r t e r s i c h z u m m ö g l i c h s t e n V o r t h e i l e d e r K o n s u m e n t e n? Ihre Erörterung bildet den zweyten Theil des von mir hier behandelten Themas. Daſs diese letzte Erörterung nöthig gewesen sey, brauche ich wohl nicht zu bemerken. Die Haupttendenz und der Endzweck aller Akte der menschlichen Betriebsamkeit ist möglichst reichlicher Genuſs beym möglichst geringsten Aufwande an Mühe und Kraft; und auf welche Weise am leichtesten, kürzesten und sichersten der Mensch zu diesem Ziele seiner Wünsche gelangen kann, diese Untersuchung kann nie möglich seyn, ohne Erörterung der von mir aufgestellten Fragen. Daſs ich sowohl bey i h r e r Erörterung, als auch auſserdem, oft meinen eigenen Weg gehen muſste, und wirklich gieng, mag mir wohl nicht zum Tadel gereichen. Es lag theils im Wesen des mir zur Bearbeitung vorgelegten Themas, theils in der Tendenz

seiner Bearbeitung. Ob ich durch meine Arbeit der Wissenschaft einen wirklichen Dienst geleistet habe, und ob meine Ansichten von den Bedingungen, worauf der Nationalwohlstand in den hier ins Auge gefaſsten Beziehungen beruht, richtig sind und den Forscher befriedigen mögen, — darüber erwarte ich das Urtheil sachkundiger Männer. Ich selbst betrachte meine Arbeit mehr als einen Versuch, als wie ein vollkommen vollendetes Werk; — mehr als einen Wink, wie etwa ein festes und unwandelbares System der Nationalwirthschaftslehre aufgeführt werden könnte, als ein solches System selbst. Die Auffindung und Aufstellung der natürlichen Gesetze des menschlichen Handelsverkehrs, — wenn sie ganz befriedigend seyn soll — erfordert einsichtsvolle tiefe Forschungen, und bey allem Streben nach Gründlichkeit und Wahrheit mag mir doch manches entgangen seyn, was sorgfältige Berücksichtigung verdiente. Zufrieden werde ich seyn, wenn die Kritik meine Arbeit nur nicht ganz werth- und verdienstlos findet.

Meine Untersuchungen zerfallen übrigens in fünf Abtheilungen. Zuerst muſste untersucht werden, auf welchen Bedingungen der Werth und der Preis aller Güter beruht; dann fragte es sich, worin besteht der eigenthümliche Charakter der beym menschlichen Handels-

verkehr so oft vorkommenden, einander entgegengesetzten, Erscheinungen, der Theuerung und Wohlfeilheit. Diesen Fragen und Untersuchungen ist der erste und zweyte Abschnitt gewidmet. Der hierauf folgende Dritte enthält die Entwickelung der Ursachen von Theuerung und Wohlfeilheit, und da beide immer Abweichungen des wirklichen Preises vom angemessenen Preise sind, so liefert weiter der Vierte, Erörterungen über die Mittel, um das Uebereintreffen des wirklichen Preises der Waaren mit ihrem angemessenen Preise zu befördern; worauf dann im fünften Abschnitte Untersuchungen über die Momente folgen, von welchen die Höhe und Niedrigkeit des angemessenen Preises der Waaren abhängt, und über die Mittel, diesen Preis so zu bestimmen, daſs er dem Nationalwohlstande — oder was hiermit einerley ist — dem Vortheile der Konsumenten, möglichst zusagt.

Die drey ersten Abschnitte sind in dem hier folgenden ersten Bande enthalten. Für den vierten ist der zweyte Band bestimmt, und für den Fünften der Dritte. Beide folgende Bände liegen ganz zum Drukke ausgearbeitet vor mir, und werden sobald erscheinen, als nur immer möglich ist; der

Zweyte wahrscheinlich zur nächsten Michaelismesse, der Dritte aber zur Ostermesse des nächstfolgenden Jahres 1812.

Koburg d. 30*sten März* 1811.

Der Verfasser.

Inhalt.

Einleitung.

§. 1. Allgemeine Bemerkungen über die Nothwendigkeit richtiger Begriffe von *Theuerung* u. *Wohlfeilheit*.

§. 2. Tendenz der hier gelieferten Untersuchungen über diese einander entgegengesetzten Erscheinungen beym menschlichen Handelsverkehre.

Erster Abschnitt.

Entwickelung der Bedingungen, auf welchen der *Werth* und der *Preis* aller Güter beruht.

§. 3. Unterschied zwischen *Dingen an sich*, u. *Gütern*; wodurch *Dinge an sich* zu *Gütern* erhoben werden.

§. 4. *Werth*. Die *Idee von Werth* ist bedingt durch die *Idee von Gut*. *Verglichener* u. *positiver* Werth der Güter; Unterschied zwischen beiden.

§. 5. *Grade* des *verglichenen* u. *positiven* Werths der Güter. Feststellung des *Princips*, *nach welchem diese Grade zu bestimmen sind*.

§. 6. Die Bestimmung des Grades des *positiven* Werths eines Gutes ist immer u. überall *absolut*: die Bestimmung des Grades seines *verglichenen* Werthes aber kann bald *absolut*, bald *nur relativ* seyn.

§. 7. *Unmittelbarer*, u. bloſs *mittelbarer* Werth der Güter. Bedingungen des Einen, u. des Andern.

§. 8. *Gebrauchswerth* u. *Tauschwerth* der Güter. Bestimmung des Kriteriums, worauf der Eine u. der Andere beruht.

§. 9. Ob der Gebrauchswerth einer gewissen Sache, überhaupt die Grundlage u. die Bedingung ihres Tauschwerths sey?

§. 10. *Positiver* u. *verglichener Gebrauchs-* u. *Tauschwerth* der Güter. Momente für die Bestimmung ihrer *Grade*.

§. 11. *Alle Urtheile über den Werth aller Güter sind bloſs subjektiv. Individueller* u. *gemeiner* Werth derselben.

§. 12. Momente, auf welchen der Unterschied zwischen dem *gemeinen* u. dem *individuellen* Werthe der Güter beruht.

§. 13. Wie entstehen Dinge, welchen Güter werden können? *Die Natur* u. *der menschliche Geist sind die Urquellen aller solchen Dinge.* Betrachtungen über die Verschiedenheit dieser produktiven Kräfte, u. der Aeuſserung ihrer Wirksamkeit.

§. 14. Betrachtungen über den Einfluſs, welchen die verschiedene Form, u. Art u. Weise, wie sich die eine und die andere produktive Kraft äuſsert, auf die Bestimmung des Tauschwerths der Güter haben.

§. 15. *Innere* u. *äuſsere* Bedingungen des Tauschwerths der Güter. Momente, worauf die Eine u. die Andere beruht. Wichtigkeit des Aufwandes, welchen die Erlangung des Besitzes eines Gutes fordert, als *Bedingung seines Tauschwerths*.

§. 16. Wesentliche Nothwendigkeit eines Aufwandes bey der Uebung der produktiven Kraft des menschlichen Geistes.

§. 17. *Schaffungskosten* der Güter im *weitern* u. *engern* Sinne. *Gewinnungskosten; Hervorbringungskosten. Müheaufwand. Güteraufwand.*

§. 18. In wie weit die Schaffungskosten eines Gutes bey der Bestimmung seines Tauschwerths in Be-

trachtung gezogen werden können? Eintheilung des Schaffungskostenbetrags nach dem *Werthe* der im *Güteraufwande* begriffenen Güter, in *positiven* u. *verglichenen*, *absolut* u. *relativ verglichenen*, u. *individuellen* u. *gemeinen*.

§. 19. *Preis* der Güter. *Unterschied zwischen Tauschwerth u. Preis.* Bestimmung des *Begriffs* von Preis.

§. 20. *Nach dem Gebrauchs- oder Tauschwerthe eines Gutes bestimmt sich bloſs seine Preisfähigkeit, nicht aber sein wirklicher Preis.*

§. 21. In wie weit der *Schaffungskostenbetrag* eines Gutes seinen *wirklichen* Preis bestimmt? *Der wirkliche Preis ist das Produkt einer Uebereinkunft der tauschenden Parteien.*

§. 22. Allgemeine Bestimmung der Momente, welche die Uebereinkunft der tauschenden Parteien über den wirklichen Preis motiviren.

§. 23. *Prüfung der gewöhnlichen Eintheilungen des Preises.* Ob der wirkliche Preis der Güter von ihrem *natürlichen* Preise abhängig sey?

§. 24. Unanwendbarkeit des Begriffs von *natürlichem* Preise bey der Entwickelung des Begriffs von *wirklichem* Preise. *Der wirkliche Preis ist nur der Tauschpreis.*

§. 25. a. *Kostenpreis. Marktpreis.* Wohin die Untersuchungen über den Kostenpreis führen?

§. 25. b. Bemerkungen über die Zweckmäſsigkeit des von *Hufeland* gemachten Unterschiedes zwischen *einseitigem* u. *doppeltseitigem* Preise.

§. 26. *Sachpreis* u. *Nennpreis* der Güter. Werth dieser Eintheilung bey den Untersuchungen über den *wirklichen* Preis.

§. 27. *Der wahre u. eigentliche Preis der Waaren ist ihr Sachpreis.*

§. 28. Welches Gut am vorzüglichsten geeignet sey zu einem Maaſsstabe für die Bestimmung des *Sachpreises* der Güter?

§. 29. Ob *Arbeit* der Maafsstab seyn könne für die Bestimmung des Sachpreises der Güter? Prüfung der Grundsätze von *Adam Smith* hierüber.

§. 30. Ob die Aufopferung der *Freyheit* u. *Ruhe* u. des Glücks, welche mit der Arbeit, für den Arbeiter, verknüpft ist, die Arbeit zu einem Maafsstabe des Werths u. Preises der Güter machen könne?

§. 31. In wie weit es sich mit *Adam Smith* sagen lasse: *die Arbeit des Einen gebiete über die Arbeit des Andern?*

§. 32. Nähere Entwickelung der Momente, von welchen der wirkliche Preis der in den Tausch kommenden Güter abhängt.

§. 33 — 35. Der wirkliche Preis der Waaren bestimmt sich

1) nach der *größern oder mindern Entbehrlichkeit* derselben *auf der einen, u. der größern oder mindern Nothwendigkeit derselben auf der andern Seite;*

§. 36 u. 37. 2) *nach der größern oder mindern Bereitwilligkeit des einen oder des andern Theils zum Tausche;*

§. 38 u. 39. 3) nach der *Vorstellung, welche sich jeder Theil von der Leichtigkeit oder Schwierigkeit macht, ein Gut, das er auf dem Wege des Tausches an sich bringen kann, sich auf andere Weise zu verschaffen.*

§. 40 u. 41. 4) nach den *Vorstellungen, welche jeder Theil von dem Grade der Wirksamkeit der Motive hat, durch welche sein Gegner zum Tausche bestimmt werden mag.*

§. 42. 5) nach der *größern oder mindern Konkurrenz der tauschlustigen Güterbesitzer u. Begehrer.* — Betrachtungen über die Vorzüge des Tauschverkehrs *Aller mit Allen* vor dem *isolirten* Verkehr zwischen *Einem Besitzer* u. *Einem Begehrer.*

§. 43 — 45. Wohin die Konkurrenz die tauschenden Parteien führt.

§. 46. Wirkungen der Konkurrenz in Rücksicht auf die Höhe oder Niedrigkeit des Preises überhaupt.

§. 47. In wie fern beide tauschende Parteien beym Tausche *gewinnen?*

§. 48. Gewinn *aus dem Tausche* (*mittelbarer* Gewinn); Gewinn *am Preise* (*unmittelbarer* Gewinn). Unterschied zwischen beiden Arten des Gewinns. Betrachtungen darüber, in wie vielerley Beziehung die Parteien *unmittelbar* beym Tausche gewinnen können?

§. 49. Gewinn am *individuellen Werthe*, u. Gewinn am *individuellen Schaffungskostenbetrage.* In wie fern der Erste die beiden tauschenden Parteien zum Tausche treibt.

§. 50. Warum *beide* Theile in Bezug auf den *individuellen Werth* beym Tausche gewinnen *müssen*, und in Bezug auf die *individuellen Schaffungskosten* gewinnen *können*. In Rücksicht auf den *gemeinen Werth* und den *gemeinen Schaffungskostenbetrag* kann nur *Ein* Theil gewinnen.

§. 51. In wie weit der *Verlust* dem Gewinne gegenüber gestellt werden mag? *Gewinn des Einen Theils ist möglich ohne Verlust des Andern*

a) in Rücksicht auf den *Werth* der vertauschten Güter,

§. 52. b) in Bezug auf ihren *Schaffungskostenbetrag*. Ob hier mit unter nicht beide Theile *verlieren* können?

§. 53. Der *Hauptgewinn aus dem Tausche ist der Gewinn am individuellen Werthe.*

§. 54. Ob sich der Schaffungskostenbetrag der Güter u. ihr Preis auf lange Zeit von einander entfernen können? und warum diefs nicht möglich ist?

Zweiter Abschnitt.

Entwickelung des eigenthümlichen Charakters der Theuerung und Wohlfeilheit, ihres Begriffs, und der Momente, worauf sie im Allgemeinen beruhen.

§. 55. Auseinandersetzung der Gründe für die Nothwendigkeit richtiger Begriffe von *Theuerung* u. *Wohlfeilheit.*

§. 56. Prüfung der *gewöhnlichen Begriffe* von Theuerung u. Wohlfeilheit. Ob der *hohe Preis* einer Waare, *an sich betrachtet*, dieselbe *theuer* mache?

§. 57. Unterschied zwischen *Theuerung* u. *Kostbarkeit*, u. *Wohlfeilheit* u. *Geringschätzigkeit. Charakteristisches Merkmahl der Theuerung und Wohlfeilheit.*

§. 58. Bestimmung der *Begriffe* von *theuer* u. *wohlfeil*, und vom *angemessenen Preise.*

§. 59. *Grade* der Theuerung u. Wohlfeilheit.

§. 60. *Werth* u. *Schaffungkosten eines Gutes, verglichen mit seinem wirklichen Preise, geben die Bestimmung seiner Theuerung oder Wohlfeilheit*, doch können beide nicht zugleich ins Auge gefaſst werden.

§. 61. Kriterium von Theuerung u. Wohlfeilheit der Güter,

1) in Bezug auf *ihren Werth*, u.

2) in Bezug auf *ihre Schaffungskosten.*

§. 62. *Individuelle* Theuerung u. Wohlfeilheit, u. *gemeine.* Unterschied zwischen beiden.

§. 63. Schwierigkeit, die individuelle Theuerung und Wohlfeilheit der in den Tausch kommenden Güter auszumitteln. Beym allgemeinen Tauschverkehr kann nur die gemeine Theuerung u. Wohlfeilheit berücksichtiget werden.

§. 64. Wodurch die gemeine Theuerung u. Wohlfeilheit sich bestimmt.

§. 65. *Positive* u. *verglichene* Theuerung u. Wohlfeilheit; Unterschied zwischen beiden.

§. 66. *Die eigentliche u. wahre Theuerung und Wohlfeilheit ist die positive.*

§. 67. *Absolute* u. *relative* Theuerung u. Wohlfeilheit. Prüfung dieses Unterschiedes.

§. 68. *Nominale* u. *reale* Theuerung u. Wohlfeilheit.

§. 69. Bemerkungen über beide in Beziehung auf *wirkliche* Theuerung u. Wohlfeilheit.

§. 70. Worin sich die *wirkliche* Theuerung u. Wohlfeilheit ausspricht: Unterschied zwischen *genereller* u. *partieller* Theuerung u. Wohlfeilheit, u. zwischen *natürlicher* u. *erkünstelter*.

§. 71. Aus Theuerung u. Wohlfeilheit entspringt immer *Gewinn* (*am Preise*) für den *Einen* tauschenden Theil, u. *Verlust* für den *Andern*, doch nur in Bezug auf gemeine Theuerung u. Wohlfeilheit.

Dritter Abschnitt.

Entwickelung der Ursachen von Theuerung und Wohlfeilheit.

§. 72. Allgemeine Betrachtungen über die Ursachen von Theuerung u. Wohlfeilheit.

§. 73. Ob eine Waare durch *Veränderung ihres Werths* Theuer oder Wohlfeil werden könne, bey sich gleich bleibendem Preise?

§. 74. In wie weit hat die *Veränderung des Schaffungskostenbetrags* einer Waare Einfluſs auf ihre Theuerung oder Wohlfeilheit?

§. 75. Bestimmung der Momente, welche Theuerung u. Wohlfeilheit veranlassen können, *im Allgemeinen.*

§. 76. Theuerung u. Wohlfeilheit entstehen, *unmittelbar,*

1) wenn die in den Tausch kommenden Waaren nicht für beide tauschende Theile gleich *entbehrlich* oder *unentbehrlich* sind;

§. 77. 2) wenn nicht auf Seiten der beiden tauschenden Parteien eine *gleiche Bereitwilligkeit* zum Tausche vorhanden ist;

§. 78. 3) durch falsche Vorstellungen des einen oder des andern tauschenden Theils von der Möglichkeit und Leichtigkeit, die in den Tausch kommenden Waaren sich auf andre Weise aufser dem Tausche zu verschaffen.

§. 79. 4) Durch Unrichtigkeit der Meinung, welche jeder tauschende Theil von der Qualifikation seines Gegners, in Hinsicht auf die hier wirksamen Momente hat;

§. 80. 5) durch *Ungleichheit der Konkurrenz* des Angebots und der Nachfrage; *doch wirkt diefs Moment immer nur n e g a t i v auf Theuerung u. Wohlfeilheit.*

§. 81. Allgemeine Betrachtungen über verschiedene Erscheinungen beym Handelsverkehr, welche man gewöhnlich als Ursachen von Theuerung u. Wohlfeilheit anzusehen pflegt.

§. 81. b. *Mittelbare* Ursachen von Theuerung u. Wohlfeilheit;

a) *Mangel an Ueberflufs an W a a r e n ü b e r h a u p t;*

§. 82. b) *Mangel an Ueberflufs an z u m T a u s c h e b e s t i m m t e n W a a r e n;*

§. 83. c) *unterlassene Theilung der Arbeiten;*

§. 84. d) *allzu grofser Abstand zwischen dem Vermögen der tauschenden Parteien;*

§. 85. e) *zu grofser Abstand zwischen ihrer beiderseitigen intellektuellen Bildung;*

§. 86. f) *Anstalten, durch welche die Freyheit des Handelsverkehrs beschränkt wird*, und zwar

§. 87. α) gewisse *Formalitäten, welche der Eine oder der andere Theil beym Tausche zu beobachten hat;*

§. 88. β) *Beschränkungen des Verkehrs auf einen gewissen Ort;*

§. 89. γ) *Beschränkungen des Verkehrs auf gewisse bestimmte Personen*, insbesondere auf den *unmittelbaren* Verkehr zwischen dem *Producenten* u. *Konsumenten*, mit Ausschluſs des *Kaufmanns* u. *Händlers;*

§. 90. δ) *Beschränkung des Verkehrs auf eine gewisse Zeitperiode;*

§. 91. a. ε) *Abgaben, welche der Eine oder der andere Theil beym Tauschverkehr zu entrichten hat;* insbesondere *Laudemiengelder, Handlohn, Einregistrirungsgebühren*, u. dergleichen;

§. 91. b. ζ) *Anstalten, welche den Erwerber u. Besitzer eines Gutes in seiner ganz freyen Verfügung darüber hindern;*

§. 92. η) eine *nicht ganz zweckmäſsig organisirte Justizpflege;*

§. 93. ϑ) *bestimmte Taxen für den Preis der Waaren;*

§. 94. g) *Anordnungen, durch welche die gleiche Konkurrenz des Angebots u. der Nachfrage gehindert wird;* namentlich

§. 95. α) *Monopole im eigentlichen Sinne des Worts*, sie mögen auf *immer* ertheilt seyn, oder nur auf einen *bestimmten Zeitraum;*

§. 96. β) Innungen u. Zünfte;

§. 97. a. γ) *Trennung der städtischen und ländlichen Gewerbe.*

§. 97. b. δ) *Beschränkung des Rechts, gewisse Güter zu besitzen, auf gewisse Personen;*

§. 98. ε) *Ausfuhrverbote;*

§. 99. ζ) *Einfuhrverbote;*

§. 100. η) *Abgaben, womit die Ein- oder Ausfuhre gewisser Waaren belegt ist;*

§. 101. ϑ) *allzu schnelle Reform gewisser bisher bestandenen Anomalien beym Handelsverkehr, woran man sich bereits gewöhnt hat;*

§. 102. ι) *Prämien auf Ein- u. Ausfuhr gewisser Waaren;*

§. 103. κ) *Beförderung des Aktivhandels vor dem Passivhandel;*

§. 104. λ) *Beförderung des direkten Handelsverkehrs vor dem indirekten;*

§. 105. μ) *privilegirte Handelskompagnieen;*

§. 106. ν) *Handelsverträge;*

§. 107. In wie ferne die in einem Lande vorhandene und umlaufende Geldmasse Einfluſs auf den wirklichen Preis der Waaren hat.

§. 108. In wie fern die Vermehrung oder Verminderung derselben auf den wirklichen Preis der Waaren wirkt.

§. 109. Warum mit der Zunahme der umlaufenden Geldmasse in einem Lande nicht bloſs die *Nennpreise* der Waaren steigen können, sondern auch ihre *Sachpreise*.

§. 110. Betrachtungen über die Ursachen der gestiegenen Preise der Waaren in *Europa* seit der Entdeckung von *Amerika*.

§. 111. Betrachtungen über die gestiegenen Preise der Waaren in *Deutschland* in den letzten *zwanzig* Jahren, und über den Einfluſs, welchen dieſs Steigen auf den deutschen Nationalwohlstand gehabt hat.

Einleitung.

§. 1.

Beynahe in allen Staaten unsers Welttheils hört man in unsern Tagen Klagen über Theuerung, besonders der nothwendigsten Lebensbedürfnisse; beynahe überall sieht man die Regierungen beschäftiget, mit Maaſsregeln und Vorkehrungen, um diese Klagen zu beseitigen; und beynahe durchgängig klagt man über das Heer von Schwierigkeiten, mit welchen man bey diesem Unternehmen zu kämpfen hat, und über die Unzulänglichkeit der Mittel, auf welche man zu dem Ende rekurrirt. Die Zeit wird es lehren, ob man je so glücklich seyn wird, Mittel aufzufinden, welche man für durchaus befriedigend anzuerkennen vermag. Auf keinen Fall kann man, so weit ich die Sache zu übersehen im Stande bin, auf dem Wege zum Ziele gelangen, den man bey dessen Verfolgung gewöhnlich einzuschlagen pflegt. Alle Dinge in der Welt haben mehrere Seiten, welche sich bey ihrer

Betrachtung dem Auge zur Auffassung darbieten; welche aber Alle aufgefaſst werden müssen, wenn man zu einer richtigen Ansicht der Sache gelangen will. Bey den Klagen über Theuerung, und bey den gemachten Versuchen sie zu bekämpfen, aber, glaube ich, hat man diese Wahrheit nicht immer sorgfältig genug beherziget. Mir kommt es vielmehr vor, als habe man sich nicht immer die Mühe genommen, die Sache von allen ihren Seiten zu beleuchten. Mancher äuſserst wichtige Punkt, welcher hätte ins Auge gefaſst werden sollen, mag vielmehr ganz übersehen worden seyn. Bey den meisten Klagen über Theuerung, und ihr Ueberhandnehmen, scheint man sich nicht einmal immer behörig über die Fragen verständiget zu haben: was ist Theuerung? worin liegt ihr eigenthümlicher Charakter? und worin spricht sich ihr Wesen ausschlieſslich aus? — Und doch kann es wohl nie gelingen, ein Uebel mit Erfolg zu bekämpfen, das man nicht einmal genau kennt. Theuer und kostbar, und wohlfeil und geringschätzig (nicht kostbar) werden, selbst von angesehenen Schriftstellern, für Synonyme gehalten. Und wenn dieſs Schriftsteller thun, denen man eine innige Vertrautheit mit den Gegenständen zutrauen muſs, die sie in ihren Schriften erörtern, was soll der groſse Haufe thun, der ohnedieſs den Wald oft vor lauter

Bäumen nicht sieht? Theuer und wohlfeil sind Begriffe, die mit den Begriffen von Werth und Preis, und dem Verhältnisse des Einen zu dem Andern, in der innigsten Beziehung stehen. Und dennoch haben wohl die Wenigsten aus dem grofsen Haufen, welche über Theuerung und Wohlfeilheit, oft sehr laut, sprechen, sich die Fragen ernstlich vorgelegt: welches sind die Momente, worauf der Werth und der Preis aller Dinge beruht? in welchem Verhältnisse stehen Preis und Werth gegen einander? und wie wirkt der Eine auf den Andern? Wohl die Wenigsten haben ernstlich bedacht, dafs mit einer sorgfältigen Erörterung dieser Fragen jede Untersuchung über Theuerung und Wohlfeilheit beginnen müsse, und dafs jeder Kampf gegen die Theuerung nur dann gelingen könne, wenn man vorher gründlich erforscht hat, worin die Gründe des Werths und des Preises der Güter zu suchen seyen? worauf der Werth der Güter beruhe? und was ihren Preis motivire? und auf welche Weise? Und eine Folge dieser Unterlassungssünde ist es denn, dafs die Stimmen über theuer und wohlfeil äufserst getheilt sind; dafs beynahe jeder seine eigene Ansicht davon hat, oft eine Menge der heterogensten Erscheinungen beym Handelsverkehr unter Eine und dieselbe Kategorie subsumirt, und seine Theue-

rung und Wohlfeilheit auf eine eigene Weise bekämpft, und befördert wissen will. Nähme man sich die Mühe, die Begriffe zu erforschen, welche die verschiedenen Sprecher über Theuerung und Wohlfeilheit mit diesen Worten verbinden, und verlohnte es sich der Mühe, eine solche Recherche vorzunehmen, gewiſs man würde die nicht sehr erfreuliche Bemerkung machen, daſs der gröſsere Theil jener Sprecher nicht einmal recht weiſs, was er will; daſs Mancher etwas als ein Uebel betrachtet, was gar keines ist; und daſs Mancher da Theuerung zu finden glaubt, wo, genau betrachtet, Wohlfeilheit herrscht. Nur in Einem — freilich durchaus unerfreulichen Punkte treffen Alle zusammen. Unzufriedenheit mit seinem Schicksale, und ein höchst frivoles Streben nach unbedingtem Genuſs — nach Genuſs, ohne irgend einen Aufwand von Mühe oder Gütern, welcher dem Genuſs überall erst seine Würze giebt — dieſs ist der charakteristische Geist unsers Zeitalters, und dieser spricht sich auch in den meisten Klagen unserer Zeitgenossen über Theuerung aus, und in ihrer Sehnsucht nach Wohlfeilheit; so wie in den Forderungen, welche sie deſsfalls an die Regierungen machen. Nur zu sehr sieht man bey diesen Klagen, Wünschen und Forderungen, die Sehnsucht nach der Entdeckung des schon längst vergeblich gesuchten Eldorado

hervorschimmern, wo Jeder den möglichst frohesten Lebensgenuſs erwartet, ohne alle Anstrengung, und ohne Anwendung von Mühe und Kraft. — Und, was das Schlimmste bey der Sache ist, man scheint, indem man so etwas hofft, wünscht und fordert, sogar vergessen zu haben, daſs ein solcher Zustand durchaus unvereinbarlich sey mit dem Wesen des menschlichen Geistes, und von niemanden gewünscht werden kann, auſser nur von Thoren, die ihr eigenes Bestes nicht kennen. Der Kreis der menschlichen Wünsche läuft ins Unendliche, und zum Wohl der Menschheit hat er von dem Ewigen diese unbegränzte Ausdehnung erhalten. Der menschliche Geist schafft durch seine Wirksamkeit im Verein mit der Natur eine Menge Dinge, und er nur allein erhebt Dinge an sich zu Dingen von Werth. Dieser Geist aber kann in der Uebung seiner schöpferischen Kraft nie stille stehen, ohne sich selbst zu vernichten. Nach der Erreichung des letzten Ziels seiner Wünsche kann und muſs er zwar streben; aber dieſs Ziel selbst erreichen, kann er nie. Die Erreichung seines Ziels muſs ihn nothwendig wieder zu neuen Wünschen führen; und führte sie ihn nicht wieder dahin, so würde er sich nothwendig wieder von dem Punkte entfernen müssen, auf den er sich erhoben hat. Der höchste Wohlstand einer Nation, den sie errungen hat, führt sie nothwendiger Weise zu

Armuth, erweckt er in ihr kein Streben nach einer noch höhern Stufe von Wohlstand. Diefs beweist die Geschichte aller Völker, und aus dem Wesen des menschlichen Geistes wird es erklärbar, wie es immer so kommen mufste.

§. 2.

Jenen Geist unsers Zeitalters zu bekämpfen, ist jedoch nicht der Zweck dieser Schrift. Dazu bedarf es bey weitem mehr, als sie leisten kann. Mir genügt es, nur auf die letzte Ursache der allgemeinen Klage über Theuerung, und der allgemeinen Sehnsucht nach Wohlfeilheit hier hingewiesen zu haben. — Blofs darauf ist meine Arbeit berechnet, einige Beyträge zu liefern, zur Berichtigung der Ansichten und Urtheile des Publikums über so wichtige Angelegenheiten, wie Theuerung und Wohlfeilheit sind; besonders in Beziehung auf die nothwendigsten Lebensbedürfnisse. Blofs darauf geht mein Streben, das Wesen und den eigenthümlichen Charakter dieser entgegengesetzten, aber dennoch in der innigsten Verbindung stehenden, Erscheinungen beym allgemeinen Handelsverkehre zu entwickeln, die Ursachen und die Bedingungen zu erörtern, worauf die eine und die andere Erscheinung beruht; die Folgen zu entwickeln, welche aus der Einen oder der Andern für den Wohlstand eines Volks zu hoffen oder zu fürchten sind; und so den-

Gesichtspunkt zu fixiren, der ins Auge gefaſst werden muſs, wenn von der Auswahl der Mittel die Rede ist, durch welche der Preis der Güter mit ihrem Werthe und ihrem Schaffungskostenbetrage ins Gleichgewicht gebracht, und Theuerung verhindert, möglichste Wohlfeilheit aber befördert werden soll.

Den Untersuchungen über diese Gegenstände habe ich einige Erörterungen vorausgeschickt, über die Bedingungen, worauf der Werth und der Preis aller Güter beruht, und über die Elemente, aus welchen beide hervorgehen. Mögen auch die abstrakten Ideen, welche ich hier zu entwickeln suchte, manchem Leser weniger interessant zu seyn scheinen; ihre Entwickelung schien mir unbedingt nothwendig. Gerade darin, daſs man mit dem metaphysischen Theile dieses Zweiges der Politik noch nicht ganz im Reinen ist; gerade darin liegt der Grund der Unzulänglichkeit unserer Theorieen. Und um deſswillen glaubte ich mir diese Untersuchungen nicht erlassen zu dürfen. Ohne richtige Begriffe vom **Werthe und Preise der Güter, ihren Elementen und den Bedingungen, worauf beide beruhen**, läſst sich das Wesen der Theuerung und Wohlfeilheit nie befriedigend erforschen; und noch weniger kann es jemals gelingen, Mittel aufzufinden, durch welche die Erstere ausreichend bekämpft, und der Preis der Güter mit seinem Werthe

ins Gleichgewicht gebracht werden kann. Ohne innige Harmonie mit ihnen können alle Anstalten für diese Zwecke nie einen bleibenden Vortheil gewähren. In manchen Fällen müssen sie oft mehr schaden, als nützen. Vielleicht würde manche Klage über Theuerung gar nicht gehört werden, hätte man jene Elemente sorgfältiger erforscht, und jene Bedingungen sorgfältiger beherziget, als diefs meist geschieht; oder hätte man nicht durch Maafsregeln, welche mit ihnen im Widerspruche stehen, das Uebel selbst erzeugt, das man bekämpfen wollte. Der Weg, den die Natur vorgezeichnet hat, und den sie bey ihrem Gange befolgt, ist immer der sicherste, der kürzeste und der beste. Die Kunst kann nie die Stelle der Natur vertreten; willkürliche Normen, von der Kunst geschaffen, können nie das leisten, was sich von der Achtung der unabänderlichen Gesetze der Natur erwarten läfst. Die Natur will ihre Gesetze überall geachtet wissen; so gut in der moralischen Welt, als in der physischen; sie rächt sich immer empfindlich an ihrem Verächter. Und diese Gesetze der Natur zu erforschen, und möglichst treu darzustellen, — ist die Hauptendenz dieser Untersuchungen. —

Möge es mir gelingen, diese Gesetze richtig aufzufinden, und ihnen immer möglichst treu zu bleiben!

Erster Abschnitt.

Entwickelung der Bedingungen, worauf der Werth und der Preis aller Güter beruht.

§. 3.

Beide, die Natur und der menschliche Geist, schaffen bald isolirt, bald im Verein mit einander, durch ihre Wirksamkeit eine überschwengliche Menge von Dingen, welche Güter seyn können. Doch nicht jedes Produkt dieser schaffenden Kräfte ist schon an sich ein Gut, so bald es aus der Hand seines Schöpfers hervorgegangen ist. Die Natur insbesondere kann nur Dinge schaffen, fähig Güter zu werden. Aber diese Dinge an sich zu Gütern zu erheben, dieſs vermag sie nie. Dieſs kann nur der menschliche Geist ausschlieſslich allein. Erst dann, wenn dieser ihre Produkte als Mittel anerkennt, tauglich zur Beförderung menschlicher Zwekke, — erst dann treten sie aus dem weiten Kreise der Dinge an sich, in den engern Kreis der Güter. Und zum Wohl der Menschheit erweitert der menschliche Geist durch seine Forschungen über die Tauglichkeit aller Din-

ge an sich als Mittel zu menschlichen Zwecken, diesen Kreis mit jedem Tage. Jeder Zuwachs an sittlicher und intellektueller Bildung des Menschen wirkt auf die Erweiterung seiner Gränzen. Mit jedem neuem Zwecke, dessen sich der menschliche Geist bewufst wird, erwacht ein neues Bedürfnifs, ein neuer Wunsch, eine neue Begierde. Mit der Entdeckung der Tauglichkeit eines Dinges an sich zu jenem Zwecke beginnt die Möglichkeit der Befriedigung; und der Besitz dieses Dinges führt zur wirklichen Befriedigung. So kommt mit einem jeden neuen Zwecke, auf welchen sittliche und intellektuelle Bildung der Menschheit führt, ein neuer Sporn zur Thätigkeit. So schaffen Güter in der Vorstellung Güter in der Wirklichkeit *).

*) M. vergl. über das hier Gesagte Hufeland Neue Grundlegung der Staatswirthschaftskunst, Th. I. S. 20. folg. u. Lüder die Nationalindustrie und ihre Wirkungen, (Braunschweig 1808, 8.) S. 5. §. 9. Doch scheint Hufeland der Meinung zu seyn, die Sphäre der Wirksamkeit des menschlichen Geistes beschränke sich blofs auf die Erhebung der Dinge an sich zu Gütern. Aber diese Meinung gewährt offenbar eine zu eingeschränkte Ansicht der Sache. Der menschliche Geist erhebt wirklich nicht blofs Dinge an sich zu Gütern, und überläfst das Schaffen allein der Natur, sondern er selbst schafft eben so gut Dinge an sich, wie diese. Nichts anders, als Erzeugnisse der Thätigkeit des menschlichen Geistes, sind es, was man gewöhnlich Produkte der Arbeit nennt. M. vergl. übrigens, was in der Folge §. 13. folg. hierüber vorkommt.

Doch die sittliche und intellektuelle Bildung der Menschheit sey auch von dem bedeutendſten Umfange, der möglich ist; dennoch läſst es sich wohl nicht erwarten, daſs der Kreis der Dinge an sich und der Kreis der Güter, sich in Einen verschmelzen werden. So lange Menschen, Menschen bleiben, wird jeder seinen eigenen Umfang behalten; gesetzt auch, die äuſsersten Linien der beiden Kreise sollten sich einander noch so sehr nähern. Mehr werden jedoch immer die Gränzen des Kreises der Dinge an sich und die Gränzen des Kreises der Güter sich einander nähern bey Erzeugnissen der Thätigkeit des menschlichen Geistes, als bey Erzeugnissen der Produktivkraft der Natur. Der menschliche Geist schafft gewöhnlich und in der Regel nichts, als solche Dinge an sich, welche er schon vor ihrer Schöpfung, als tauglich für menschliche Zwecke anerkannte. Die Genesis des Dinges an sich, ist hier gewöhnlich und in der Regel auch die Genesis des Guts. Indessen auch hier müssen, wenigstens in der Idee, beide Akte der Thätigkeit des menschlichen Geistes, der der Schöpfung des Dinges an sich, und der der Erhebung des Dinges zum Gute, nicht minder sorgfältig getrennt werden, wie bey den Schöpfungen der Natur. Gerade darin, daſs man diese beiden Akte der Thätigkeit des menschli-

chen Geistes nicht immer sorgfältig genug berücksichtiget hat, liegt der Grund der Unzulänglichkeit unserer meisten national wirthschaftlichen Theorieen. Ohne diese Trennung läſst sich die hier äuſserst wichtige Frage: wie entstehen Güter? niemals befriedigend beantworten. Die Genesis eines Dinges, das der schaffenden Kraft des menschlichen Geistes sein Daseyn verdankt, und die Erhebung dieses Dinges zu einem Gute, erscheinen zwar in den bey weitem meisten Fällen nur als Ein Akt; wenigstens lassen sich die beiden Akte, Schöpfung des Dinges an sich, und Erhebung desselben zu einem Gute, selten so trennen, daſs sie beide klar ins Auge fallen. Aber was in den meisten Fällen geschieht, geschieht doch nicht immer. Es giebt manche äuſserst wichtige Erzeugnisse der Thätigkeit des menschlichen Geistes, wo diese beiden Akte sehr deutlich bemerkbar sind. Die meisten Entdeckungen im Gebiete der Physik und Chemie gehören in diese Kategorie. Alle diese Entdeckungen gewährten in der Regel zuerst nur Dinge an sich; tauglich als Mittel für menschliche Zwecke fand man sie anfangs meist nicht; erst mit der Auffindung dieser Tauglichkeit gingen sie über aus dem Kreise der Dinge an sich in den Kreis der Güter *).

*) Sehr richtig ist in dieser Hinsicht Hufelands Bemerkung (a. a. O. S. 39.): Es sey zwar richtig, daſs die Din-

§. 4.

Aber mit der Erhebung eines Dinges an sich zu einem Gute hat der menschliche Geist sein Werk noch keinesweges vollendet. Nicht bloſs diese Erhebung gehört ihm ausschlieſslich an, sondern auch die Bestimmung der Rangordnung der einzelnen Güter unter sich, in Hinsicht auf ihre Tauglichkeit als Mittel für menschliche Zwecke, oder — was ein und dasselbe ist — die Bestimmung des Werths, welche die einzelnen Dinge haben sollen, welche er zu Gütern erhoben hat *). So lange er irgend ein Erzeugniſs der schaffenden Kraft der Natur oder des menschlichen Geistes noch nicht in den Kreis der Güter aufgenommen hat, so lange kann von seinem Werthe nie die Rede seyn. Werth kann nur ein Gut haben, nie aber Dinge an sich. Ein Ding an sich kann in ei-

ge, welche Güter werden können, gröſstentheils durch Arbeit entstehen; daſs sie aber durch Arbeit nicht Güter werden, sondern daſs dieses nur geschehe durch die Vorstellung von ihrem Werthe, von ihrer Tauglichkeit als Mittel zu einem Zwecke.

*) Smith in seinen Untersuchungen über den Nationalreichthum, Bd. I. S. 48. der Uebersetzung von Garve, versteht unter Werth überhaupt, den Nutzen, den eine Sache gewährt. Indessen die Unzulänglichkeit und Unbestimmtheit dieses Begriffs fällt von selbst in die Augen. Werth bezeichnet nichts anders, als den Grad der Tauglichkeit eines Guts als Mittel für menschliche Zwecke.

ner andern Beziehung die höchste Aufmerksamkeit des menschlichen Geistes auf sich ziehen; aber bey der Bestimmung des Umfangs der menschlichen Gütermasse verdient es keine Achtung. Bloſs an die Idee von Gut reiht sich der Begriff von Werth; und bloſs an diese Idee kann er sich reihen. Doch ist die Art und Weise, wie er sich an diese Idee reiht, nicht immer Eine und dieselbe. Der menschliche Geist kann den Werth eines Gutes bestimmen, in zweyfacher Beziehung. Einmal unabhängig von andern Gütern, und dann in Beziehung auf andere Dinge von Werth. Im erstern Falle urtheilt er über ihre Tauglichkeit als Mittel für menschliche Zwecke überhaupt; im letztern Falle vergleicht er die Tauglichkeit des Einen mit der Tauglichkeit eines Andern. Den Werth, welchen er einem Gute überhaupt und unabhängig vom Werthe anderer Güter beylegt, nennt der Graf von Soden *) den positiven Werth jenes Guts; den Werth hingegen, welchen er einem Gute im Vergleiche gegen ein Anderes beylegt,

*) In seiner Nationalökonomie Bd. I. S. 39. §. 43. Der allgemeine Begriff des positiven Werths eines Guts ist nach Soden subjektiv, dessen Genieſsbarkeit, und objektiv, der in dem menschlichen Organismus liegende Reiz zum Besitz dieses genuſsfähigen Guts.

nennt man dessen verglichenen Werth *). Auch ich halte diese Bezeichnung für ganz zweckmäſsig, ungeachtet es mir scheint, Soden habe den Begriff des positiven Werths nicht genau genug fixirt, um allen möglichen Miſsdeutungen ganz vorzubeugen. Doch hat Soden sehr recht, wenn er**) sagt, der positive Werth eines Guts sey die Bedingung seiner Fähigkeit, verglichenen Werth zu haben Tauglichkeit eines Dinges an sich als Mittel für menschliche Zwecke, ist das Kriterium, nach welchem der menschliche Geist sowohl den Kreis der Güter überhaupt bestimmt, und ihren Werth, als dessen Gradationen im Verhältnisse gegen einander Das Anerkenntniſs jener Tauglichkeit durch den menschlichen Geist ist nicht bloſs der Akt, wodurch er die Dinge an sich zu Gütern und zu Dingen von Werth erhebt, sondern auch die wesentlich nothwendige Bedingung dieser Erhebung selbst; und zwar in jeder Beziehung, wo vom

*) Soden a. a. O. S. 41. nimmt den Ausdruck verglichener Werth in einem andern Sinne. Das Charakteristische dieses Werths soll darin liegen, daſs hier der Ausdruck Werth, als Vergleichungsmaaſsstab der Güter gebraucht wird. Doch diese Ansicht ist offenbar unrichtig. Der Unterschied zwischen dem positiven und verglichenen Werthe liegt bloſs in der verschiedenen Methode, die Grade des Werths der einzelnen Güter zu bestimmen.

**) A. a. O. S. 42.

Werthe die Rede seyn kann. Ein Ding an sich, an welchem der menschliche Geist nicht schon unabhängig von andern Gütern, eine Tauglichkeit für menschliche Zwecke anerkennt, und das also keinen positiven Werth hat, kann auch keinen verglichenen Werth haben. Güter können nur mit Gütern verglichen werden, nie aber mit Dingen an sich; wenigstens nicht in Bezug auf ihren Werth. Der verglichene Werth hat, wie Soden *) sehr richtig bemerkt, sein Princip einzig aus der Vergleichung. Es setzt immer nothwendig zwey Güter voraus, die ihrem Werthe nach verglichen werden sollen; und nach dem Resultate dieser Vergleichung bestimmt sich dann der verglichene Werth von selbst. Doch ist dieser Werth nie selbstständig; er hängt von dem angenommenen Werthe des Guts ab, mit dem die Vergleichung geschah. Selbstständig ist nur allein der positive Werth; denn er entspringt aus der Würdigung eines Guts, betrachtet in seiner Unabhängigkeit vom Werthe anderer Güter. So lange der menschliche Geist in irgend einem Dinge an sich noch durchaus nichts gefunden hat, um dessenwillen er ihm Tauglichkeit als Mittel für irgend einen menschlichen Zweck beylegen kann; so lange kann nur von Dingen an sich die Rede seyn; nie aber von Gütern und ihrem Werthe; und am

*) A. a. O. S. 43.

allerwenigsten von einem Verhältnisse des Werths dieser Dinge im Vergleiche gegen einander. Ausgeschlossen vom Kreise der Güter erscheinen alle die Dinge an sich, welche diese Ausschliefsung trifft, im Zustande der absolutesten Gleichheit; oder soll ihr Verhältnifs unter sich bestimmt werden, so kann diefs nur in Beziehungen geschehen, welche aus ihrem Wesen an sich entlehnt sind, ohne irgend eine Rücksicht auf menschliche Zwecke, und ihre Tauglichkeit als Mittel dazu. Erst dann, wenn der menschliche Geist ihre Tauglichkeit als Mittel für menschliche Zwecke überhaupt anerkannt hat, erst dann ist es möglich, sie mit andern Gütern zu vergleichen, und ihnen den Werth anzuweisen, den man ihnen zugesteht, im Verhältnisse gegen den Werth dieser Güter.

§. 5.

Beide, der positive Werth und der verglichene, haben übrigens ihre Grade; doch lassen sie sich nicht nach einem und demselben Princip bestimmen, und noch weniger treffen sie überall zusammen, ohngeachtet ihr Zusammentreffen nicht unmöglich ist. Beym positiven Werthe bestimmen sie sich nach den Graden der Tauglichkeit eines Dinges als Mittel für menschliche Zwecke, und diese Tauglichkeit allein ist es, welche hier als Regulativ gebraucht wer-

den darf. Je höher die Grade dieser Tauglichkeit sind; je mehr der Zwecke sind, für welche eine Sache als Mittel gebraucht werden kann; je nothwendiger diese Zwecke sind; je inniger, wesentlicher und natürlicher die Beziehung ist, in der sie mit dem Wesen der Menschheit stehen; um so höher muſs der positive Werth eines Gutes bestimmt werden. Und wiederum, je geringer die Zahl der Zwecke ist, zu welchem ein Gut als Mittel dafür tauglich ist; je unbedeutender diese Zwecke sind; und je weniger ihre Realisirung nothwendig ist zur Erhaltung des Wesens der Menschheit und zur Erreichung ihrer Zwecke; um so geringer ist der positive Werth, den man ihnen beylegen kann. Die Stelle des Grademessers vertritt hier überall die Tauglichkeit der Güter als Mittel für menschliche Zwecke, allein, und unabhängig von jedem andern Momente. Nicht so bey der Bestimmung der Grade des verglichenen Werths der Güter. Hier dient ein bestimmtes Gut, vom bestimmten positiven Werthe, als Grademesser; und nach dem Verhältnisse, in welchem der Werth eines andern Gutes zum Werthe dieses Gutes steht, bestimmen sich die Grade seines verglichenen Werths; doch nicht immer auf eine und dieselbe Weise. Dient ein Gut vom mittlern positiven Werth zum Messer, so giebt es Grade des vergliche-

nen Werths oberhalb des Differenzpunktes und unterhalb desselben. Je mehr der Werth eines Gutes den positiven Werth des Gutes übersteigt, dessen Werth man zum Differenzpunkte angenommen hat, um so höher bestimmt sich sein verglichener Werth; und umgekehrt, je mehr der Werth eines Gutes unter den Werth des zum Grademesser angenommenen Gutes herabsinkt, je niedriger ist er. Nimmt man aber ein Gut vom höchsten positiven Werthe zum Regulativ des verglichenen Werths, so hat dasjenige den höchsten verglichenen Werth, dessen Werth sich dem Werthe jenes Gutes am meisten nähert. Den niedrigsten verglichenen Werth aber hat dasjenige, das am Entferntesten vom höchsten steht.

Man mag indessen die eine oder die andere Methode befolgen, um den verglichenen Werth eines Gutes auszumitteln, immer beruhen die verschiedenen Grade desselben blofs auf dem nähern oder entferntern Abstande des Werths des mit einem Andern verglichenen Gutes von dem positiven Werthe des Letztern. Und wirklich scheint es mir auch immer zweckmäfsiger zu seyn, bey dieser Vergleichung ein Gut vom höchsten positiven Werthe zum Regulativ anzunehmen, als Eines vom mittlern. Das, was man den positiven Werth der Güter nennt, ist überhaupt nur ihr eigentlicher und wahrer Werth; und

die Grade **dieses** Werths bestimmen die Stelle, die ihnen in der Rangordnung der einzelnen Güter wirklich gebührt. **Die Ausmittelung des Grades des verglichenen Werths eines Gutes dient im Grunde zu nichts weiter, als um die Bestimmung des Grades seines positiven Werths zu erleichtern.** Werden also die Grade des verglichenen Werths nach einem Gute bestimmt, das den höchsten positiven Werth hat; nimmt man ein **solches** Gut zum Regulator der Grademessung, so ist die Ausmittelung des Grades des positiven Werths unendlich erleichtert. Die Grade des positiven und des verglichenen Werths treffen nach der Natur der Sache hier nothwendig zusammen. Mit der Angabe des Verhältnisses, in welchem ein Gut seinem verglichenen Werthe nach zum Gute vom höchsten positiven Werthe steht, ist zugleich das Verhältniſs bestimmt, in dem es seinem positiven Werthe nach gegen alle übrige Güter steht.

Uebrigens beruhen zwar auch die Grade des positiven Werths der Güter eben so gut auf einer Vergleichung, als die des verglichenen. Aber um deſswillen dürfen dennoch beide nie an sich betrachtet, mit einander verwechselt werden. Sie unterscheiden sich durch das Objekt, welches bey der Vergleichung als Medium dient. Bey dem **positiven** Werthe und dessen Graden ist es, die

Tauglichkeit der verglichenen Sachen als Mittel für menschliche Zwecke an sich betrachtet; bey dem verglichenen Werthe und seinen Graden ist es der positive Werth Eines bestimmten Gutes. Der Endzweck beider Vergleichungen ist zwar einer und derselbe; — beide zwecken ab auf die Ausmittelung des Grades, der dem positiven Werth eines Gutes angewiesen werden muſs. Aber dieser Endzweck wird unmittelbar erreicht, wenn die Tauglichkeit der Dinge als Mittel für menschliche Zwecke an sich betrachtet verglichen wird; und nur mittelbar dann, wenn man den Werth eines Gutes erst nach dem Werthe eines Andern bestimmt.

§. 6.

In der Natur der Sache liegt es, daſs jede Bestimmung der Grade des positiven Werths eines Gutes, nie anders seyn kann, als absolut. Die Tauglichkeit eines Gutes als Mittel für menschliche Zwecke ist hier das einzige Princip, welches die Gradebestimmung leiten kann, und dieſs Princip ist für alle Güter eines und dasselbe. Alle Vergleichung kann nur diesen Punkt treffen. Und die Folge hiervon ist, daſs der positive Werth eines gegebenen Gutes immer auf einen und denselben Grad bestimmt werden muſs: gleich viel, es mag mit nur Einem andern

Gute verglichen werden, oder mit allen Gütern der ausgedehntesten Gütermasse.

Anders verhält es sich beym verglichenen Werthe der Güter. Hier ist allerdings eine doppeltartige Bestimmung der Grade des Werths der Güter möglich. Einmal absolut, in Beziehung auf alle Güter, mit deren Werthe der Werth eines bestimmten Gutes in Vergleichung kommen kann; und dann wieder relativ, in Beziehung auf Ein gewisses Gut, oder einige gewisse Güter, mit deren Werthe der Werth von jenem Gute gerade verglichen werden soll. Die Bestimmung des absolut verglichenen Werths der Güter führt zur Kenntniſs seines Werths im Verhältnisse gegen alle Güter; die Bestimmung des relativ verglichenen aber nur zur Kenntniſs seines Werths im Vergleich gegen diejenigen Güter, welche ihm gerade gegenüber gestellt worden sind.

Darum aber können beide, der absolut verglichene Werth, und der relativ verglichene, ihrem Grade nach oft sehr bedeutend von einander abweichen. Der absolut verglichene Werth eines Gutes kann sehr niedrig seyn; der relativ verglichene Werth desselben aber sehr hoch. Im Vergleich gegen dasjenige Gut, das unter der Masse aller Dinge von Werth die erste und höchste Stelle einnimmt, kann der verglichene Werth eines gegebenen Gutes auf einer sehr niedrigen Stufe erschei-

nen; im Vergleiche gegen ein Gut von niedrigem positiven Werthe hingegen aber auf einer ziemlich erhabenen. Aus diesem Grunde verdient die Aufsuchung des absolut verglichenen Werths eines Gutes immer den Vorzug, vor der Ausmittelung seines bloſs relativen Werths. Der absolut verglichene Werth eines Gutes führt, wie ich vorhin (§. 5.) gezeigt habe, weit sicherer zur Auffindung der Grade des positiven Werths der Güter, als die bloſse Aufsuchung ihres bloſs relativ verglichenen Werths. Jeder relativ verglichene Werth, der gefunden werden kann, macht immer weitere Vergleichungen nöthig; und je mehr dieser Vergleichungen nöthig sind, je leichter ist Irrthum möglich. Mit der Auffindung des absolut verglichenen Werths aber ist die Untersuchung mit Einem Akte vollendet; und alle sonst nöthigen Zwischenakte lassen sich durchaus entbehren. Ist der Grad des Werths desjenigen Gutes richtig bestimmt, dessen positiven Werth man als allgemeinen Graderegulator angenommen hat, so bedarf es weiter nichts, als die Bestimmung des Abstandes zwischen dem Werthe des zu vergleichenden Gutes mit dem Werthe jenes; und ist dieser Abstand gefunden, so ist nichts weiter nöthig. Der aufgefundene verglichene Werth des Gutes, dessen Werth man sucht, führt dann von selbst zur Bestimmung seines positiven Werths.

§. 7.

Aeuſserst interessant möchte es seyn, die verschiedenen Abstufungen des positiven und absolut verglichenen Werths der Dinge angeben zu können, welche der menschliche Geist durch Anerkenntniſs ihrer Tauglichkeit als Mittel zur Beförderung menschlicher Zwecke, zu Gütern erhoben hat; und nicht minder interessant möchte es seyn, alle die Ansichten zu kennen, welche ihn dabey geleitet haben. — Doch so etwas ist nicht möglich. Der Kreis der menschlichen Zwecke reicht ins Unendliche; und eben so weit reicht auch der Kreis der Güter und ihres Werths. Den ungeheuren Zwischenraum zwischen dem Gute vom höchsten Werthe, und dem vom niedrigsten, wird der menschliche Geist wohl nie zu messen vermögen; wenigstens nicht mit Zuverlässigkeit. Und am allerwenigsten wird es wohl je gelingen, eine allgemeingültige Stufenleiter für die Bestimmung der Grade des Werths der Güter aufzufinden, und jedem Gute hier immer nur den Platz anzuweisen, den es wirklich verdient. Auf jeden Fall liegt die Aufsuchung einer solchen Stufenleiter auſserhalb der Gränzen meines Plans. Mir genügt es schon, einige der wichtigsten Punkte aufgefunden zu haben, welche hier ins Auge gefaſst werden müssen.

Eines der wichtigsten Momente, das sowohl bey der Bestimmung des positiven

Werths der Güter, als bey der Ausmittelung ihres relativen, immer sorgfältig berücksichtiget werden muſs, aber ist die Tauglichkeit einer Sache zur unmittelbaren Befriedigung menschlicher Zwekke, und die Tauglichkeit derselben zu einer bloſs mittelbaren Realisirung derselben. Gütern der erstern Art gebührt ganz ohnbezweifelt in der Rangordnung der menschlichen Güter eine der obersten Stellen. Ihr Werth ist wirklich der höchste, welchen Güter im Allgemeinen haben können; ohngeachtet er beym menschlichen Handelsverkehre nicht immer auf diesem Standpunkte erscheint, sondern manches Gut hier in der Rangordnung der einzelnen Dinge von Werth sehr oft eine äuſserst niedrige Stelle angewiesen erhalten hat, wiewohl es unleugbar seyn mag, daſs es seinem Gebrauchswerthe nach eine bey weitem höhere Stelle verdiente. Wasser und Luft, zwey der unentbehrlichsten Bedürfnisse im menschlichen Leben, und ohnstreitig Güter vom höchsten Werthe, sind auffallende Beyspiele hiervon. Beide sind Güter von der unmittelbarsten Tauglichkeit für menschliche Zwekke, und dennoch stehen sie im menschlichen Handelsverkehre oft Gütern von der mittelbarsten Tauglichkeit nach. —

Güter von mittelbarer Tauglichkeit für menschliche Zwecke haben nur darum

einen Werth, weil sie tauglich sind, um Dinge hervor zu bringen, welche Güter werden können. Ihre Tauglichkeit für menschliche Zwecke, und ihr Werth besteht allein darin, dafs sie Mittel sind, zur Erzeugung und Hervorbringung von andern Mitteln für menschliche Zwecke; oder Quellen von unmittelbaren Gütern, welche dann erst eigentlich zur Realisirung menschlicher Zwecke als Mittel gebraucht werden können.

Doch darf bey der Entwickelung des Unterschiedes zwischen Gütern von unmittelbarem und mittelbarem Werthe, nie vergessen werden, dafs es eine Menge Güter giebt, welche zugleich unmittelbar und mittelbar für menschliche Zwecke tauglich sind, je nachdem man sie auf die Eine Weise gebraucht, oder auf die Andere. Die Gebiete der Güter von unmittelbarer Tauglichkeit für menschliche Zwecke, und der nur von mittelbarer, sind, objektiv betrachtet, durchaus nicht für abgeschlossen zu achten. Ihre Abgeschlossenheit ist immer blofs subjektiv. Sie beruht auf den subjektiven Ansichten des individuellen menschlichen Wesens, das die Gütermasse in dieser Beziehung gerade zu ordnen hat. Was der Eine für ein Gut von unmittelbarem Werthe hält, ist dem Andern nur ein Gut von mittelbarem Werthe, und umgekehrt.

§. 8.

Der hier angedeutete Unterschied zwischen Gütern von unmittelbarer Tauglichkeit für menschliche Zwecke, und von bloſs mittelbarer, führt mich auf den Unterschied zwischen Gebrauchswerth der Güter, und Tauschwerth derselben *). Für das hier zu behandelnde Thema ist dieser Unterschied allerdings von der gröſsten Wichtigkeit, und bedarf daher eine um so sorgfältigere Erörterung. Das Schwierigste bey dieser Erörterung aber ist die Aufstellung richtiger und vollkommen befriedigender Begriffe. Ohne sie geräth man so leicht auf gefährliche Abwege, welche den Forscher mehr vom Ziele entfernen, als ihn dazu hinführen.

Schon Smith **) macht diesen Unterschied, und seine Nachfolger haben ihn gröſstentheils beybehalten. Nur glaube ich, weder er, noch sie, haben den Gesichtspunkt recht fixirt, der hier ins Auge gefaſst werden muſs, um den Charakter des Gebrauchswerths

*) Eigentlich sollte man Fähigkeit zum Gebrauche und Fähigkeit zum Tausche, das nennen, was man gewöhnlich Gebrauchswerth und Tauschwerth nennt. Genau genommen bezeichnen diese letztern Benennungen nicht jene Fähigkeit überhaupt, sondern nur ihre Grade; sie stehen in demselben Verhältnisse, wie Gut und Werth.

**) In seinen Untersuch. über die Natur und d. Ursachen d. Nationalreichthums Th. I. S. 48. d. Uebersetz. v. Garve.

so zu bestimmen, daſs er die Idee von Tauschwerth nothwendig ausschlieſst. Wenn man mit Smith *) unter Gebrauchswerth überhaupt den Nutzen versteht, den ein gewisser Gegenstand gewährt: worin soll dann das unterscheidende Merkmahl zwischen Gebrauchswerth und Tauschwerth liegen? Die Unzulänglichkeit des Smithischen Begriffs fühlte Hufeland; indessen auch die von ihm **) gegebenen Definitionen von Gebrauchswerth und Tauschwerth befriedigen nicht ganz. Die Tauglichkeit einer Sache als Mittel zu Einem bestimmten Zwekke, oder auch zu mehreren bestimmten Zwecken, worin seiner Meinung nach das Kriterium des Gebrauchswerths liegen soll, ist nur Ein Moment. Die Tauglichkeit der Sache für die eigenen Zwecke eines bestimmten Individuums hat Hufeland übersehen. Und dennoch liegt gerade hierin das Kriterium für den Unterschied zwischen Gebrauchswerth und Tauschwerth ***).

*) A. a. O. In demselben Sinne, in welchem Smith den Ausdruck Gebrauchswerth nimmt, nimmt diesen Ausdruck auch Lüder über Nationalindustrie und Staatswirthschaft, Bd. I. S. 63.

**) In seiner neuen Grundlegung der Staatswirthschaftskunst, Th. I. S. 122.

***) Jacob in seinen Grundsätzen d. Nationalökonomie S. 161. §. 29. unterscheidet Bedürfniſswerth und Tauschwerth. Der Erste hängt nach ihm ab „von „der Art des Bedürfnisses, und von dem Grade der Noth-

Irre ich nicht, so läſst sich in zweyfacher Beziehung vom Gebrauchswerthe der Güter sprechen. Einmal im *weitern Sinne*, und dann im *engern*. Im *weitern Sinne* hat jede Sache *Gebrauchswerth*, an *der der menschliche Geist in irgend einer Beziehung Tauglichkeit zur Befriedigung irgend eines menschlichen Zweckes wahrnimmt*. In diesem Sinne sind Gebrauchswerth und Tauschwerth ganz identisch. Denkt man sich unter Gebrauchswerth nichts weiter, *als die Tauglichkeit zur Befriedigung irgend eines menschlichen Zweckes*, so können Gebrauchswerth und Tauschwerth nie als Begriffe aufgeführt werden, welche einander entgegen gesetzt sind, und sich wechselseitig ausschlieſsen sollen. Der *Tauschwerth* fällt hier mit dem *Gebrauchswerthe* in Eine Kategorie zusammen. Er ist nichts weiter als: *eine eigene, bestimmte Art ihres Gebrauchswerths*; denn die Bestimmung einer Sache zum Tausche ist nichts weiter, als eine eigene Art ihres Gebrauchs.

„wendigkeit eines Dinges;" der *Zweyte* aber „von der „Menge und Art der nützlichen Dinge, welche dafür zu „erhalten sind." Doch man sieht wohl ohne mein Erinnern, daſs auch diese Begriffe unzulänglich sind. Der Bedürfniſswerth ist nichts weiter, als eine besondere Art des Gebrauchswerths, entsprungen durch die Nothwendigkeit, ein gewisses Gut als Mittel für seine Zwecke gebrauchen zu müssen.

Sollen also, wie hier, Gebrauchswerth und Tauschwerth einander entgegengesetzt werden, und zwar so, dafs der Eine den andern ausschliefst, so mufs der erste Ausdruck in einem bey weitem engern Sinne genommen werden, als in dem eben gegebenen. Es müssen für jede Gattung eigene charakteristische Merkmale aufgesucht werden, an welchen man eine Jede genau und mit Zuverlässigkeit erkennen kann. Das charakteristische Merkmal des Gebrauchswerths aber kann hier kein anderes seyn, als: Tauglichkeit eines Gutes als Mittel für Einen oder mehrere bestimmte eigene Zwecke Eines bestimmten Individuums, das jenes Gut entweder besitzt, oder doch wenigstens zu besitzen wünscht (begehrt). Das charakteristische Merkmahl des Tauschwerths aber läfst sich nirgends anderswo suchen, als in der Tauglichkeit eines Gutes, sich für dieses Gut auf dem Wege des Tausches irgend ein anderes Gut zu verschaffen, gleichviel, diefs andere Gut sey ein Gut von Gebrauchswerth für den Begehrer, oder ebenfalls nur von Tauschwerth.

§. 9.

Bey weitem ausgedehnter mufs hiernach überall der Kreis der Güter von Gebrauchswerth seyn, als der der Güter von Tausch-

werth. Jener umfaſst alle nur immer mögliche menschliche Zwecke, von welcher Art sie auch nur immer seyn mögen, und alle Erzeugnisse der Natur und der Wirksamkeit des menschlichen Geistes, welche dieser als Mittel für einen dieser Zwecke in irgend einer Beziehung anerkennen, und unter die Kategorie der Güter subsumiren mag; und zwar ohne Unterschied, sie mögen für ihren Besitzer oder Begehrer unmittelbaren Werth haben, oder bloſs mittelbaren.

Der Kreis der Güter von Tauschwerth aber umfaſst bloſs einzelne Arten von Gütern; bey weitem nicht Alle. Er beschränkt sich bloſs auf solche Dinge, welche der Geist ihres Besitzers oder Begehrers um deſswillen für Güter anerkennt, weil er sie als Mittel betrachtet, tauglich, ihm, durch Hülfe des Tausches, Güter zu verschaffen, die für ihn mittelbar oder unmittelbar Gebrauchswerth haben. Aller Tauschwerth, der einem Gute beygelegt werden kann, beruht immer nur auf der Vorstellung, es sey tauglich, um auf dem Wege des Tausches Jemanden ein Gut zu verschaffen, zu dessen Besitz er zu gelangen wünscht. Und in der Natur der Sache liegt es, daſs unter diese Kategorie bey weitem nicht alle Güter subsumirt werden können, welchen ihr Besitzer oder Begehrer eine Tauglichkeit für seine eigenen Zwecke bey-

legt, sondern blofs solche, welche er für brauchbar achtet, als Mittel zur Befriedigung irgend eines Zweckes irgend eines menschlichen Wesens aufser ihm.

Diese Idee bildet die Grundlage der Idee von Tauschwerth. Ohne die Erste ist die Zweyte nie möglich, und die Erste ist die nothwendige Bedingung der Andern. Aber blofs in der oben angegebenen Beziehung läfst es sich sagen: alle Dinge, welchen man Tauschwerth beylegt, müssen einen Gebrauchswerth haben. Aufser dieser Beziehung ist diefs Theorem, das man gewöhnlich an die Spitze der nationalwirthschaftlichen Theorien über Werth und Preis setzt, entweder durchaus falsch, oder seine Richtigkeit läfst sich doch nicht anders nachweisen, als auf eine äufserst gezwungene Weise. Auf jeden Fall setzt man sich bedeutenden Verirrungen aus, wenn man die Idee: der Gebrauchswerth einer Sache sey die Grundlage und die Bedingung ihres Tauschwerths, an den Gebrauchswerth knüpft, welchen jener Sache ihr Besitzer für sich, und sein Individuum, beylegt. Dieser Gebrauchswerth kann und darf hier nie berücksichtiget werden. Er kann weder auf die richtige Idee vom Tauschwerthe hinführen, noch sie rechtfertigen. Gerade dadurch, dafs der Besitzer eines Gutes, das Tauschwerth haben soll, dasselbe in den

Tausch bringt — gerade dadurch erklärt er stillschweigend, daſs es für ihn entweder gar keinen Gebrauchswerth habe, oder doch nicht den hohen, welchen er denjenigen Gütern beylegt, zu deren Besitz er auf dem Wege des Tausches gelangen will *).

Auch kann im Gegentheile nie einem Gute Tauschwerth beygelegt werden, das bloſs sein Besitzer tauglich als Mittel für seine Zwecke anerkennt, auſser ihm aber weiter Niemand; gesetzt auch, es sollte für seinen Besitzer den höchsten Gebrauchswerth haben, den irgend ein Gut haben kann. Bloſs die Möglichkeit Mittel zu seyn für die Zwecke eines Andern, auſser ihrem wirklichen Besitzer, — bloſs diese Möglichkeit ist das Moment, das ins Auge gefaſst werden muſs, wenn von der Frage die Rede ist: ob eine Sache Tauschwerth habe? Bloſs von dieser Möglichkeit hängt die Möglichkeit ab, für irgend ein zum Tausche bestimmtes Gut von irgend Jemanden ein andres Gut zu erhalten, das sein Besitzer für tauglich für seine Zwecke anerkennt. So lange dieser der-

*) Man hört oft im gemeinen Leben die Aeuſserungen, eine Sache sey ihrem Besitzer feil, weil er sie nicht brauche; und sie sey ihm nicht feil, weil er sie selbst brauche. In diesen Aeuſserungen sind die Begriffe von Gebrauchswerth und Tauschwerth ganz unverkennbar ausgesprochen.

jenigen Sache, welche er besitzt, diese Fähigkeit blofs allein in Beziehung auf sich zuschreibt, so lange bleibt sie aufserhalb des Kreises der Güter von Tauschwerth. Eine Maschine, welche wegen ihres künstlichen Organismus blofs von ihrem jetzigen Besitzer gebraucht werden kann, kann nie im menschlichen Handelsverkehre als ein Gut erscheinen, dem Tauschwerth beygelegt werden kann; sie mufs ihrem dermaligen Besitzer bleiben, der sie allein in Gang zu setzen und zu benutzen versteht. Aufser ihm ist sie für Niemanden ein Gut. Der menschliche Handelsverkehr umfafst blofs Güter, welche noch Jemand aufser ihrem Besitzer als Dinge tauglich zur Beförderung menschlicher Zwecke anerkennt. Was aufser dieser Gränzlinie liegt, fällt blofs dem Kreise der Güter von Gebrauchswerthe, im engern Sinne, anheim.

§. 10.

Beide, der Gebrauchswerth und der Tauschwerth, können positiv und verglichen seyn. Jener, der positive, wird bestimmt — wie der positive Werth überhaupt — unabhängig vom Gebrauchs- oder Tauschwerthe anderer Güter; dieser, der verglichene, ergiebt sich aus einer Vergleichung mit dem Gebrauchs- oder Tauschwerthe eines andern Gutes.

Auch hier ist der positive Gebrauchs - oder Tauschwerth die Bedingung des vergliche-

nen. Ein Gut, das nicht schon an sich betrachtet Gebrauchswerth oder Tauschwerth hat, kann auch durch die Vergleichung mit einem andern Gute von solchem Werthe keinen erhalten. Uebrigens haben beide Arten des Werths ihre Grade. Beym positiven Gebrauchs-oder Tauschwerthe bestimmen sie sich nach der gröſsern oder mindern Tauglichkeit eines Gutes zum Gebrauche, oder zum Tausche an sich betrachtet. Bey dem verglichenen Gebrauchswerthe oder Tauschwerthe hingegen geschieht ihre Bestimmung, nach dem Verhältnisse zwischen dem Gebrauchs- oder Tauschwerthe eines gegebenen Gutes zum Gebrauchs - oder Tauschwerthe eines Andern, dessen positiver Werth als Graderegulator dient. Je mehrere Tauglichkeit der Besitzer oder Begehrer eines gewissen Gutes diesem, als Mittel für seine eigenen Zwecke, an sich betrachtet, beylegt, um so höher ist der Grad seines positiven Gebrauchswerths; und je höher diese Tauglichkeit im Verhältnisse gegen den zum Regulator angenommenen Gebrauchswerth eines andern Gutes erscheint, um so höher muſs der verglichene Gebrauchswerth desselben bestimmt werden. Eben so, je höher der Grad der Tauglichkeit eines Gutes zum Tausche an sich betrachtet ist, um so höher ist sein positiver Tauschwerth; und wiederum, je höher der Gebrauchs- oder Tauschwerth eines Gutes im Vergleiche

gegen den als Regulator angenommenen Gebrauchs- oder Tauschwerth eines andern Gutes ist, um so höher ist dessen verglichener Gebrauchs- oder Tauschwerth zu bestimmen. Ist das Gut, das hier die Stelle eines Graderegulators vertritt, ein Gut vom höchsten Gebrauchs- oder Tauschwerthe, und wird hiernach der Grad des verglichenen Gebrauchs- oder Tauschwerths eines Gutes absolut bestimmt, so werden die Grade des positiven Gebrauchs- oder Tauschwerths der Güter mit den Graden ihres verglichenen Gebrauchs- oder Tauschwerths ohne Ausnahme zusammen treffen. Gebraucht man aber zum Graderegulator ein Gut, das auf einem niedern Grade des positiven Gebrauchs- oder Tauschwerths steht; wird also der Gebrauchs- oder Tauschwerth eines Gutes nur relativ bestimmt; so kann der auf diese Weise aufgefundene verglichene Werth von dem positiven sehr bedeutend abweichen. Uebrigens ist der positive Gebrauchs- oder Tauschwerth eines Gutes auch wirklich nur sein wahrer Gebrauchs- oder Tauschwerth. Der verglichene, wenn er nicht mit dem positiven zusammen trifft, giebt nur Schein, statt Wahrheit und Wirklichkeit.

§. 11.

In der Natur der Sache liegt es, daſs von Gütern, und Dingen von Werth, immer nur

in subjektiver Beziehung die Rede seyn kann. Eine Sache, welche schon als solche, und abgesehen von einem vorher ergangenen Anerkenntnisse ihrer Tauglichkeit als Mittel für irgend einen menschlichen Zweck, ein Gut und ein Ding von Werth wäre, — eine solche Sache giebt es nirgends, so ausgedehnt auch das Reich der Dinge seyn mag, welche vielleicht Güter oder Sachen von Werth werden können. Der Werth einer Sache ist keinesweges eine Eigenschaft, welche ihr schon an sich betrachtet, und abgesehen von irgend einem menschlichen Urtheile über ihre Tauglichkeit als Mittel zu menschlichen Zwecken anklebt; sondern er ist — was man jedoch nicht immer gehörig beherziget zu haben scheint — bloſs das Produkt des Urtheils irgend eines menschlichen Wesens über ihre Tauglichkeit als Mittel für menschliche Zwecke; — eines Urtheils, das bloſs von den Ansichten abhängt, welche der Urtheilende von jenen Zwecken hat, und von der Tauglichkeit der Dinge als Mittel für sie.

Ein solches Urtheil ist die wesentliche nothwendige Bedingung jedes Werths, der irgend einem Gute beygelegt werden kann; sowohl des positiven als des verglichenen; sowohl des absolut verglichenen, als des relativen; sowohl des Gebrauchswerths, als des Tauschwerths. Die Genieſsbarkeit eines Dinges an sich, und der im menschli-

chen Organismus liegende Reiz zum Besitze dieses genuſsfähigen Gutes, welche der Graf von Soden als die Bedingungen ihres positiven Werths ansieht, *) — beides sind weiter nichts, als Eigenschaften eines Dinges an sich, die für dasselbe die Möglichkeit begründen, ein Gut, und eine Sache von Werth zu werden. Aber schon an sich machen sie kein Ding an sich zu einem Gute und zu einer Sache von Werthe. Das genieſsbarste Ding an sich bleibt immer ein bloſses Ding an sich, so lange der menschliche Geist es noch nicht für ein Mittel für seine Zwecke anerkannt hat; gesetzt auch, der im menschlichen Organismus liegende Reiz zum Besitze dieses genuſsfähigen Dinges sey noch so mächtig. Ein Naturprodukt mag auch noch so genieſsbar für den Menschen seyn, und der Reiz, es zu genieſsen, mag für denjenigen, der seine Genieſsbarkeit kennt, noch so groſs und noch so mächtig seyn, immer wird es niemand für ein Gut achten, so lange man seine Genieſsbarkeit nicht kennt. Und der im menschlichen Organismus liegende Reiz zu dessen Genuſs kann immer erst dann seine Wirksamkeit äuſsern, wenn man seine Genuſsfähigkeit anerkannt hat. Anerkennung der Genuſsfähigkeit eines Dinges an sich, ist die Bedingung seiner Aufnahme unter die Kategorie der Güter; und erst dann, wenn diese

*) A. a. O. S. 40.

Aufnahme erfolgt ist, kann der im menschlichen Organismus liegende Reiz zum Genuſs, denjenigen zum Begehrer dieses Dinges bestimmen, der jene Genieſsbarkeit anerkannt hat.

Ohne ein vorhergegangenes Urtheil über die Tauglichkeit eines Dinges an sich als Mittel für menschliche Zwecke wird kein Ding an sich ein Gut, und kann es nie werden. Dieses Urtheil selbst aber motiviren die Prämissen, aus welchen es hervorging; und verschiedene Prämissen müssen das Urtheil immer eben so verschieden machen, als sie selbst sind. Die Subsumtion eines Dinges an sich unter die Kategorie der Güter und der Dinge von Werth, beruht in jedem Falle, wo sie möglich ist, immer auf gewissen Ansichten und Voraussetzungen über die Tauglichkeit jenes Dinges als Mittel für menschliche Zwecke. Und diese Ansichten motiviren nicht nur überhaupt die Subsumtion, sondern auch selbst die Form derselben. Sie bedingen nicht nur die Aufnahme eines Dinges an sich in den Kreis der Güter überhaupt, sondern sie bedingen auch die ihnen in der Rangordnung der einzelnen Güter anzuweisende Stelle; — oder: sie reguliren auch die Grade des Werths der Güter, ihre Höhe und ihre Niedrigkeit. Beym Gebrauchswerthe sieht der Urtheilende auf sein Individuum, seine eigenen Zwecke, und die Tauglichkeit der Güter für diese. Beym Tauschwerthe hingegen sieht er auf die

ihm bekannten Zwecke Anderer, und der Tauglichkeit der Dinge an sich für diese. In beiden Fällen aber sind es blofs seine individuellen Ansichten von diesen Zwecken, und von der Tauglichkeit des Dinges als Mittel dazu, was ihn bey seinem Urtheile leitet. Individuell ist sein Urtheil in dem einen Falle, wie in dem Andern. Doch ist es nicht gerade nothwendig, dafs, weil das Urtheil seiner Form nach individuell ist, es auch individuell sey seiner Materie nach. Der Fall, dafs mehrere Urtheilende, beym Fällen dieser Urtheile von einer und derselben Prämisse ausgehen, und weil sie von einer und derselben Prämisse ausgehen, auch in ihrem Urtheile selbst zusammen treffen, — dieser Fall ist nicht nur sehr wohl möglich, sondern er erscheint auch sehr häufig, als wirklich. Es giebt allerdings mehrere, sehr viele, Dinge, welche Alle gleichmäfsig für Güter anerkennen, und welchen sie Alle einen und denselben Werth beylegen. Es giebt wirklich mehrere Güter, welchen alle civilisirte Nationen einen bestimmten Werth beylegen, der lange vor dem Marktpreise ausgemacht ist, und diesem zur Grundlage dient. Und diese Zusammenstimmung ist für den allgemeinen Handelsverkehr von nicht minder bedeutendem Nutzen, als die Verschiedenheit in der Bestimmung des Werths der Güter, welche die nächste Folge der Individualität und der Subjektivität der Werthschätzung ist.

Aus ihr entspringt insbesondere der für die Aufstellung einer richtigen und genugthuenden Preistheorie so nothwendige Unterschied zwischen dem individuellen Werthe der Güter, und ihrem gemeinen Werthe. Jener bestimmt den Werth, den ein gewisses bestimmtes Individuum einer Sache beylegt, in Hinsicht auf gewisse bestimmte Umstände, und vermöge eigener besonderer Ansichten von seinen Zwecken, und der Tauglichkeit der Dinge als Mittel dazu; dieser aber drückt den Werth aus, welchen eine Sache nach der gemeinen Meinung Mehrerer hat, welche die Tauglichkeit derselben als Mittel für menschliche Zwekke beurtheilen.

§. 12.

Aeuſserst selten trifft die individuelle Bestimmung des Werths eines Gutes mit dem nach der gemeinen Meinung bestimmten Werthe desselben zusammen. Der individuelle Werth eines Gutes steht bald unter dem gemeinen Werthe, bald über ihm. Nach der Verschiedenheit der Zwecke, welche ein gewisses bestimmtes Individuum unter gewissen Umständen haben kann und wirklich hat, und nach den verschiedenen Modificationen seiner Ansichten von der Tauglichkeit jenes Gutes als Mittel für jene Zwecke, modificirt sich immer der individuelle Werth, den es jenem

Güte beylegt. Doch streben, der Natur der Sache gemäfs, beide, der individuelle und der gemeine Werth, sich einander immer möglichst zu nähern. Der Urtheilende, der den individuellen Werth eines Gutes für sich bestimmen soll, läfst sich oft von der gemeinen Meinung leiten. Er thut diefs um so lieber, je richtiger die Prämissen sind, auf welchen sie beruht. Und auf die gemeine Meinung hat hinwiederum das individuelle Urtheil der Mehreren, welche sie schaffen, einen sehr bedeutenden Einflufs; gebildet durch die Uebereinstimmung der individuellen Meinungen der Mehreren, kann sie sich nie erhalten, wenn sich das individuelle Urtheil des gröfsern Theils der Urtheilenden bedeutend geändert hat.

Subjektiv ist indessen der gemeine Werth immer so gut, wie der Individuelle. Die gemeine Meinung, der er sein Daseyn verdankt, ist immer nur eine Meinung; eben so wie die eigene Meinung eines gewissen bestimmten Individuums, das einem Gute individuellen Werth leiht. Der Unterschied zwischen dem einen und dem andern Werthe liegt blofs darin, dafs beym individuellen Werthe nur Ein Wesen den Werth bestimmt, beym gemeinen Werthe aber diese Bestimmung von Mehreren geschieht, und zwar gleichförmig. Dort urtheilt nur Ein Subjekt über die Tauglichkeit eines Dinges

für sich; hier urtheilen Mehrere; und diese Mehreren sprechen Alle ihr Urtheil gleichförmig aus, und bestimmen dadurch den Werth, den die Sache für sie Alle hat; statt daſs beym individuellen Werthe der Urtheilende den Werth der Sache, über welche er urtheilt, bloſs für sich bestimmt. — Willkür herrscht übrigens in dem einen Falle, so gut, wie in dem Andern. Gemeinen Werth, wie individuellen, behält jedes Ding nur so lange, als das Urtheil dasselbe bleibt, das ihm den Werth verlieh. Die individuelle Meinung kann die gemeine leiten, und die Letztere wieder die Erstere; aber beherrschen kann die Eine die Andere nie. Für die Bestimmung des Werths der Güter giebt es keinen kategorischen Imperativ, wie für die Bestimmung dessen, was recht und sittlich ist. Ein Gut, das Alle heute als ein Gut vom höchsten Werthe anerkennen, können sie vielleicht morgen ganz aus dem Kreise der Güter verbannen *). Und was Alle, bis auf einen Einzigen, als ein Gut vom höchsten Werthe anerkennen, kann jener Eine für Nichts achten, wenn er in das gemeine Urtheil über dessen Tauglichkeit für menschliche Zwecke nicht

*) Leider übt die Mode hier ihre Tyranney empfindlicher, als anderswo. Es ist wirklich dahin gekommen, daſs im Urtheile über den Werth der Dinge, der Ausspruch: die Mode will es, mehr gilt, als wenn man etwas für recht, gut und schön erklärt.

einstimmen will. Ein Gut, das für Alle den höchsten Gebrauchswerth haben kann, kann für Einen nur Tauschwerth haben *), und was für Alle vielleicht nur Tauschwerth hat, kann für jenen Einen vielleicht nur ein Gut von bloſsem Gebrauchswerthe seyn **).

§. 13.

Bisher habe ich meine Untersuchungen bloſs auf die Erörterungen der Fragen beschränkt: wie entstehen Güter? was macht Dinge an sich zu Gütern? was bestimmt ihren Werth? und nach welchen Grundsätzen verfährt man bey dieser Bestimmung? Auf die Frage: wie entstehen Dinge an sich, welche der menschliche Geist zu Gütern erhebt? — auf diese Frage habe ich mich bis jetzt noch nicht eingelassen. Ich habe mich in Bezug auf sie bloſs auf die Bemerkung (§. 3.) beschränkt, daſs alle Dinge an sich ihr Daseyn verdanken, entweder den Wirkungen der produktiven Kraft der Natur, oder der Wirksamkeit des menschlichen Geistes. Ich würde auch bloſs bey dieser

*) Roggen hat in Ländern, wo man gewöhnlich Roggenbrod zu essen pflegt, für Alle gewiſs den höchsten Gebrauchswerth. Iſst aber jemand kein Roggenbrod, so wird er die gröſsten Roggenvorräthe für nichts achten, wenn er sie nicht verkaufen darf.

**) z. B. Münzen für den Besitzer eines Münzkabinets.

Bemerkung allein stehen bleiben, hätte nicht, — wie ich in der Folge zeigen werde, — die Art und Weise der Entstehung der Dinge an sich einen äufserst bedeutenden Einflufs auf ihren Tauschwerth, als Güter.

Beide schaffen Dinge an sich, die Natur uud der menschliche Geist; und beide sind wirklich die einzigen Urquellen aller Dinge, welche Güter werden können*). Doch die Form ihres Schaffens ist nicht eine und dieselbe; sie ist vielmehr äufserst verschieden. Auf eine eigene Weise schafft die Natur, und wieder auf eine eigene schafft der menschliche Geist.

Die Natur schafft alle ihre Produkte, die organischen sowohl als die unorganischen, immer nur durch sich selbst, nach den unabänderlichen Gesetzen ihrer Wirksamkeit, unabhängig von menschlicher Willkür und Thätigkeit. Die Dinge an sich, welche sie schafft, gehen aus ihrem Schoofse hervor, oh-

*) Schmalz Handb. d. Staatswirthschaft. S. 29. §. 47. und die Anhänger des physiokratischen Systems, haben sehr Unrecht, wenn sie die Natur allein als die Schöpferin aller Güter ansehen. Aber auch die Freunde des Smithischen oder sogenannten Industriesystems irren, wenn sie Arbeit — die Aeufserung der Produktivkraft des menschlichen Geistes — zur Urquelle aller Güter gemacht wissen wollen. Was beide Parteien nur Einer dieser beiden wirkenden Kräfte ausschliefslich zuschreiben, gehört ganz unbezweifelt der Einen so gut, wie der Andern. M. vergl. übrigens Murhard über Geld u. Münze (Kassel u. Marburg 1809. 8.) S. 20.

ne menschliches Mitwirken; oder wirkt auch der Mensch mit, so spielt sie dabey doch immer die Hauptrolle. Ihre produktive Kraft äuſsert sich durch sich selbst. Sie bildet den Keim der Produkte, nährt ihn, befördert ihr Wachsthum, und nimmt die Frucht wieder an sich, um neue Produkte zu schaffen; sie schafft Dinge, und vernichtet sie, um wieder neue zu schaffen. Sie bedarf keiner Materialien, keiner Werkzeuge, keiner Fonds, um ihre Thätigkeit äuſsern zu können, sondern was sie schafft, schafft sie durch sich selbst. Vernichten und schaffen erscheinen bey ihr in einer ewigen Wechselwirkung; und indem sie vernichtet, belebt sie selbst ihre Produktivkraft zu neuer Wirksamkeit. In ihrem Schaffen und Vernichten herrscht ein ewiger Kreislauf, geregelt nach den unabänderlichen Gesetzen für die Aeuſserung ihrer Kräfte; und — was vorzügliche Beherzigung verdient — alle ihre Produkte giebt sie dem Menschen umsonst, um sie als Mittel zu gebrauchen für seine Zwecke, findet er sie dazu tauglich. Sie aufsuchen, und wegnehmen aus ihrem Schooſse, und für seine Zwekke verwenden, — dieſs ist das Einzige, was der Mensch zu thun hat, um die Produkte der Natur zu dem zu gebrauchen, wozu er sie tauglich achtet.

Nicht so bey den Dingen an sich, welche ihr Daseyn verdanken der schaffenden Kraft

des menschlichen Geistes. Auch er kann zwar eine Menge Dinge an sich schaffen, nur durch sich selbst, ohne Werkzeuge, ohne Materialien und ohne Fonds; und wirklich äufsert er seine schaffende Kraft sehr häufig und in vielfacher Beziehung auf diese Weise; alle sogenannte immaterielle Güter gehören unter die Kategorie der so geschaffenen Dinge *). Aber bey seinen Schöpfungen bedarf er der Produkte der Natur, um seiner schaffenden Kraft die Stoffe darzubieten, an welchen sie ihre Wirksamkeit äufsern kann; er bedarf Materialien; er bedarf Werkzeuge; er bedarf sogar häufig der Mitwirkung der produktiven Kraft der Natur selbst, um die Dinge ins Daseyn zu rufen, die man zunächst nur als Produkte seiner schaffenden Kraft betrachten kann **). Doch weil er nicht blofs die Natur selbst beherrscht, sondern auch die Produkte ihrer schaffenden Kraft, — um defswillen ist der Kreis seiner Schöpfungen auch bey weitem ausgedehnter, als die Sphäre der Schöpfungen der blofsen Na-

*) Diesen Punkt haben die Anhänger des physiokratischen Systems offenbar übersehen, wenn sie blofs die Natur als die Urquelle aller Dinge und aller Güter betrachten. Und dennoch ist er äufserst wichtig. Die Produktivkraft des menschlichen Geistes zeigt sich hier auf ihrer auffallendsten Seite. Ihr verdankt das ganze weite Reich der Wissenschaften sein Daseyn.

**) Wie z. B. das Getraide, das in den meisten Ländern, wo es gebaut wird, nicht wild wächst.

tur; wiewohl — was sorgfältig beherziget werden mufs — alle seine Schöpfungen bedingt sind, durch die Wirksamkeit der produktiven Kraft der Natur. Hörte die Natur auf zu schaffen, so wäre selbst die Existenz seiner schaffenden Kraft gefährdet; denn nur durch die Natur lebt, webt, und ist er. Verzehren der Dinge, welche die Natur schuf, ist die Bedingung seiner Existenz, und aller Wirksamkeit seiner produktiven Kräfte. Seine produktive Kraft erhält sich nicht durch sich selbst, sondern lediglich nur durch die fortdauernde Aeufserung der Produktivkraft der Natur. Hörte diese auf zu schaffen, so ist auch seine Produktivkraft nothwendig vernichtet.

§. 14.

Was die Natur dem menschlichen Geschlechte giebt, giebt sie ihm alles umsonst. Nicht so der menschliche Geist. Alles, was er von Dingen an sich schafft, erfordert einen Aufwand, bald um ihm die Fortdauer seiner produktiven Kraft zu garantiren, bald um ihm die Materialien und Werkzeuge in die Hand zu liefern, an welchen, und durch welche, sich seine produktive Kraft äufsert. — Und dieser Aufwand bedarf bey der Erörterung der Lehre vom Tauschwerthe der Güter

eine äufserst sorgfältige Aufmerksamkeit *).

Dinge, welche die Natur schafft, ganz ohne menschliches Zuthun, erfordern weiter nichts, als weggenommen zu werden, wenn sie der menschliche Geist als Mittel für seine Zwecke verwenden will. Ihr Genufs kostet weiter nichts, als die Mühe des Aufsuchens und Wegnehmens, welche sich jedoch bey weitem nicht gleich ist; bald gröfser, bald geringer, nach Verschiedenheit der Fälle. Dinge, welche der menschliche Geist geschaffen hat, kosten immer wenigstens den Betrag des Werths derjenigen Dinge, welche der Producent während ihrer Hervorbringung verzehrt hat. Ohne diesen Aufwand wäre ihre Produktion nie möglich gewesen. Hätte der Producent jene Dinge nicht verzehrt, so würde seine Produktivkraft sich in kurzer Zeit erschöpft haben, und ihre Wirksamkeit würde vernichtet gewesen seyn.

Doch in sehr wenigen Fällen bleibt es bey den Schöpfungen des menschlichen Geistes nur bey diesem Aufwande. In den mei-

*) Vorzüglich darin, dafs Smith bey seinen Untersuchungen bey weitem mehr auf den Tauschwerth der Güter sieht, als auf ihren Werth überhaupt, und auf das Entstehen der Dinge an sich, welche der menschliche Geist zu Gütern erhebt, — vorzüglich darin liegt der Grund, warum er Arbeit zur Quelle aller Güter macht. Die Einseitigkeit seines hier aufgefafsten Gesichtspunktes ist ganz unverkennbar die Ursache der Einseitigkeit seiner Theorie.

sten Fällen — insbesondere bey der Produktion aller materiellen Güter — bedarf der menschliche Geist noch ausserdem bey der Aeusserung seiner Produktivkraft rohe Stoffe, Werkzeuge, und allerley Fonds, um theils an ihnen seine Produktivkraft äussern zu können*), theils durch sie sich diese Aeusserung zu erleichtern. Und jene Stoffe, Werkzeuge, und Fonds erfordern gewöhnlich einen sehr bedeutenden Aufwand, der oft den Aufwand für die während der Produktion der geschaffenen Dinge verzehrten Güter weit übersteigt, in den meisten Fällen aber immer sehr bedeutend ist.

§. 15.

Darin aber, dass die Produkte der Wirksamkeit des menschlichen Geistes nie hervorgebracht werden können, ohne einen oder den andern Aufwand, — gerade darin liegt der Hauptgrund, warum der Kreis der Güter von Tauschwerth bey weitem mehr die Produkte

*) Aus diesem Grunde beschränken die Physiokraten die Wirksamkeit der menschlichen Arbeit auf ein blosses Zubereiten der von der Natur gelieferten Produkte. Doch in der Wirksamkeit der Arbeit liegt bey weitem mehr. Die Arbeitsprodukte sind wirklich keine bloss zubereiteten Dinge; sondern es sind wahrhaft neu geschaffene; wozu aus den Produkten der Natur nur die Urstoffe entlehnt sind, an welchen der menschliche Geist seine schaffende Kraft äussert.

der schaffenden Kraft des menschlichen Geistes umfaſst, als die der schaffenden Kraft der Natur.

Was der letzte Grund sey, warum irgend einem Gute überhaupt Tauschwerth beygelegt werden kann, dieſs habe ich oben (§. 8. u. 9.) bemerkt.

Ohne das Daseyn der dort angegebenen Bedingung, ist es durchaus unmöglich, irgend einem Gute Tauschwerth beyzulegen; gesetzt auch, sein Gebrauchswerth sey noch so unbezweifelt. Ein Gut, das bloſs Mittel seyn kann für die Zwecke seines gegebenen Besitzers, und das bloſs für diesen Werth hat, auſserdem aber für Niemanden, — ein solches Gut kann nie in den Tausch kommen. Wer würde wohl irgend ein Ding, das ihm gehört, und das er wirklich für ein Gut anerkennt, für eine Sache weggeben, an welcher er durchaus keine Tauglichkeit für seine Zwekke erkennt? durchaus nichts, was ihn bewegen könnte, sie unter die Kategorie der Dinge zu subsumiren, welche für ihn Werth haben?

In der oben gewürdigten Bedingung liegt der Hauptgrund, warum sich gewissen Gütern kein Tauschwerth beylegen läſst. Man kann sie die innere Bedingung des Tauschwerths einer Sache nennen. An diese innere Bedingung aber reiht sich noch eine zweyte,

die ich die äufsere Bedingung des Tauschwerths eines Gutes nennen will. Sie besteht in dem Aufwande, der mit der Erwerbung des Besitzes eines Gutes verbunden ist, für den, der zu diesem Besitze zu gelangen wünscht; und in den Aufopferungen, zu welchen er sich zu dem Ende entschliefsen mufs. Ein Gut, dessen Erwerb dem Begehrer dieses Gutes durchaus keine Aufopferungen von seiner Seite nöthig macht, — ein solches Gut kann nie Tauschwerth erhalten; gesetzt auch, es hätte nicht blofs für seinen wirklichen Besitzer, sondern auch für alle Andere aufser ihm den ausgebreitetsten und unbedingtesten Gebrauchswerth, und dieser Werth sey von Allen auf die unbestrittenste Weise anerkannt. Ein Gut, das Jeder, der es für ein Gut anerkennt und dessen Besitz wünscht, sich ohne irgend eine Aufopferung selbst verschaffen kann, — ein solches Gut wird er nie gegen ein anderes Gut ertauschen wollen, dem er nur einigen Werth beylegt; selbst den geringsten. Aus diesem Grunde werden Luft und Wasser aus dem Kreise der Güter von Tauschwerth ausgeschlossen, ohngeachtet es Fälle geben kann, und wirklich giebt, wo sich diese Ausschliefsung nicht ganz rechtfertigen läfst, weil der Besitz irgend einer Quantität Wasser, für den, der sie zu haben wünscht, oft mit sehr bedeutenden Auf-

opferungen von seiner Seite verbunden seyn kann*).

Uebrigens setzt man gewöhnlich die äuſsere Bedingung des Tauschwerths einer Sache in eine gewisse Seltenheit derselben**); wiewohl nicht ganz mit Recht. In der Seltenheit einer Sache, welche der menschliche Geist unter die Kategorie der Güter subsumirt hat, liegt nur ein Nebenpunkt, der Rücksicht bey der Frage verdient, ob sie Tauschwerth habe? Doch dieser Nebenpunkt kann nie das Hauptmoment seyn, das bey der Erörterung jener Frage ins Auge gefaſst werden muſs. Das Hauptmoment, das hier berücksichtiget werden muſs, ist kein Anderes, als das vorhin Angegebene. Es umfaſst alle Güter, welchen man Tauschwerth beylegen kann; die Seltenheit erstreckt sich nur auf einzelne Fälle. Eine Sache, an der Niemand Tauglichkeit für seine Zwecke erkennt, kann nie Tauschwerth haben, auch wenn sie noch so selten wäre. Und ein Gut, das Alle tauglich für ihre Zwecke finden, kann den höchsten Tauschwerth haben, auch wenn es überall zu haben wäre, jedoch nie ohne Aufopferungen von der gröſsten Bedeutung***). Auf diesem, und keinem andern

*) Z. B. bey Gewerben, welche nicht ohne Wasser betrieben werden können.

**) Dieſs thut z. B. Hufeland a. a. O. S. 123.

***) Die Seltenheit einer Sache kann, wie ich unten zeigen

Grunde beruht — um diese Behauptung durch ein Beyspiel zu erläutern — wohl der hohe Tauschwerth der edeln Metalle. Sie sind zwar keinesweges überall zu haben, doch selten lassen sie sich wohl nicht nennen; wenigstens nicht mit Grunde. Beynahe jedes Land besitzt Minen, wo sie gewonnen werden können; doch nirgends, selbst das goldreiche Peru nicht ausgenommen, sind sie anders zu gewinnen, als nur mit den bedeutendsten Aufopferungen; und auf diesen Aufopferungen beruht wohl ihr hoher Tauschwerth am meisten.

§. 16.

Der Aufwand, welcher erforderlich seyn kann, um in den Besitz eines Gutes zu gelangen, welches Jemand zu besitzen wünscht, kann überhaupt äufserst verschieden seyn; bald bedeutend, bald geringfügig; bald ein Aufwand an Mühe und Kraft, bald an Gütern; bald an beiden. Bey Dingen, hervorgegangen aus dem Schoofse der Natur ganz ohne menschliches Zuthun, bedarf es — wie ich vorhin (§. 14.) bemerkt habe — meist

werde, blofs auf ihren Preis wirken, aber nicht auf ihren Tauschwerth. Und der Hauptgrund, warum man ihr auch auf den letztern Punkt Wirksamkeit beylegt, mag darin zu suchen seyn, dafs man die Begriffe von Tauschwerth und Preis nicht gehörig von einander getrennt hat.

nur der Mühe des Aufsuchens und Wegnehmens. Doch dieſs Aufsuchen und Wegnehmen kann oft eben so schwierig, oft noch schwieriger seyn, als das Schaffen eines Gutes, das der schaffenden Kraft des menschlichen Geistes sein Daseyn verdankt. Das Aufsuchen und Wegnehmen der edeln Metalle erfordert in den meisten Fällen bey weitem mehr Aufwand, als das Hervorbringen der meisten Kunstprodukte. Indessen in der Regel ist doch der Aufwand, den die Aufsuchung und Wegnehmung eines Naturprodukts erfordert, immer bey weitem geringer, als derjenige, welcher gemacht werden muſs, um Dinge hervorzubringen, welche durch die Uebung der schaffenden Kraft des menschlichen Geistes hervorgehen.

Die schaffende Kraft des menschlichen Geistes kann sich nie äuſsern ohne Mühe und Anstrengungen; und unter der Last dieser Mühe und Anstrengungen würde sie bald erliegen müssen, restaurirte sie sich nicht durch eine ununterbrochene Konsumtion einer Menge von schon vorräthigen Gütern, und suchte sie nicht auf diese Weise die Fortdauer ihrer Wirksamkeit zu erhalten. Während sie Dinge schafft, verzehrt sie immer Güter, oft von sehr bedeutendem Werthe. Dieſs Verzehren ist die Bedingung ihrer Existenz und ihrer Wirksamkeit. Doch selten bleibt der Güteraufwand,

den ihre Wirksamkeit erheischt, blofs bey diesem Verzehren stehen. Schafft sie Dinge, welche der menschliche Geist blofs durch sich selbst schaffen kann, oder so genannte immaterielle Güter, so bedarf es freilich weiter nichts. Aber sie beschränkt ihre Schöpfungen keinesweges blofs auf Dinge dieser Art Sie schafft auch eine zahllose Menge materieller Güter, durch Bearbeitung und Veredlung roher Produkte der Natur, durch Specification, Konfusion, Kommixtion, und Verbindung roher Naturstoffe mit andern Produkten der Natur oder Kunst, kurz durch Umwandlung und Umformung roher Naturprodukte in den Zustand, in welchen sie gebracht werden müssen, wenn sie wirklich für menschliche Zwecke tauglich, und wirklich geniefsbar seyn sollen. Alle diese mannichfaltigen Schöpfungen aber erfordern einen Aufwand für rohe Stoffe, und für die zu ihrer Bearbeitung, Veredlung und Umformung erforderlichen Werkzeuge. Alle jene Stoffe müssen erst aufgesucht und aus dem Schoofse der Natur weggenommen, und alle diese Werkzeuge erst gefertiget und in brauchbaren Zustand gesetzt seyn. — Und ist alles da, was von Gütern der Art etwa erforderlich seyn mag, so bedarf es oft selbst noch die Gewinnung des Grundes und Bodens, auf welchem, und an welchem sich jene Wirksamkeit äufsern soll; und diese Gewin-

nung erfordert in manchen Fällen einen Aufwand, der alle bisherige Aufwandsposten bedeutend übersteigt. In allen den Fällen, wo die menschliche Produktivkraft sich nicht ganz von der Natur isolirt äufsern kann, sondern die Natur gleichsam als Werkzeug ihrer Produktion bedarf, — in allen diesen Fällen mufs immer erst die Natur beherrscht, oft äufserst mühsam bezwungen werden, ehe sich die produktive Kraft des menschlichen Geistes mit Erfolg äufsern kann; und diefs Beherrschen oder Bezwingen ist nie ohne Aufwand möglich.

§. 17.

Der Aufwand von Mühe und Anstrengungen, und Gütern, welcher erforderlich ist, um entweder ein von der Natur ohne menschliches Zuthun geschaffenes Ding aufzusuchen und wegzunehmen, oder um den menschlichen Geist in den Stand zu setzen, dafs er eine Sache hervorbringen kann *), — diesen

*) Den Ausdruck Hervorbringen nehme ich hier in seinem weitesten Sinne. Er begreift nicht blofs die Produktion der vom menschlichen Geiste, unabhängig von der Natur, hervorgebrachten Dinge, sondern auch die Veredlung der von der Natur gegebenen rohen Stoffe, und selbst ihre Zubereitung, um sie für den Menschen geniefsbar zu machen. Die Speise, welche aus einem rohen, an sich ungeniefsbaren, Naturprodukte bereitet wird, ist eben so gut ein Produkt der schaffenden Kraft des menschlichen Geistes, wie das scharfsinnigste System der Metaphysik, das wir seiner Thätigkeit verdanken.

Aufwand kann man die Schaffungskosten eines Gutes, im weitern Sinne, nennen. Im engern Sinne aber paſst dieser Ausdruck bloſs für denjenigen Aufwand, welcher gemacht werden muſs, um den menschlichen Geist in den Stand zu setzen, die Dinge zu schaffen, welche er durch seine Wirksamkeit schaffen kann; denjenigen Aufwand hingegen, welchen die Aufsuchung und Wegnehmung eines Naturprodukts erfordert, kann man durch den Ausdruck Gewinnungskosten bezeichnen. Doch bey der Entwikkelung der Lehre von den Bedingungen des Tauschwerths der Güter, womit ich mich hier beschäftige, ist es nicht nöthig, Gewinnungskosten und Schaffungskosten im engern Sinne zu trennen. Was ich daher in der Folge von den Schaffungskosten sagen werde, ist von Schaffungskosten im weitern Sinne zu verstehen.

Sie zerfallen nach den bisherigen Andeutungen in zwey Hauptbestandtheile, Schaffungskosten an Mühe und Anstrengungen (Mühe- und Kraft-Aufwand) und Schaffungskosten an vorräthigen Gütern, (Güter-Aufwand). Der Mühe-Aufwand liegt in den Anstrengungen, welche der menschliche Geist nöthig hat, theils um die Dinge zu schaffen, die seiner Produktiv-

Die Natur konnte jene Speise so wenig schaffen, als dieſs System.

kraft ihr Daseyn verdanken, theils um sich der Produkte zu bemächtigen, welche die Natur ohne menschliches Zuthun liefert. Dem menschlichen Geiste ist zwar schon von Natur ein immer reges Streben nach Wirksamkeit eigen, und schon dieſs Streben treibt ihn zur Thätigkeit; doch nie verbraucht er seine Kräfte, bloſs nur um sie zu üben. Seine Wirksamkeit äuſsert sich nie ohne Zwecke, und der Punkt, worin alle seine Zwecke zusammen treffen, ist Verbesserung seiner Lage, und zuletzt Genuſs. Je leichter er diesen Zweck befriedigen kann, je weniger entschlieſst er sich zu Anstrengungen; und je schwieriger jener Genuſs ist, je stärker werden die Anstrengungen seyn müssen, mit der er ihn sucht. Ein Gut, zu dessen Genuſs niemand gelangen kann, ohne die gröſsten Anstrengungen seiner Produktivkraft, — ein solches Gut vertauscht Niemand gegen ein Anderes, dessen Genuſs ohne Mühe möglich ist; gesetzt auch, der Güteraufwand, welchen die Produktion beider Güter erfordert, sey übrigens für beide ganz gleich.

Der Müheaufwand hat übrigens seine Grade, so gut wie der Güteraufwand. Er steigt und fällt nach dem Umfange, der Gröſse, und der Dauer der Anstrengungen, welche die Gewinnung oder Produktion eines Gutes erfordert; und in manchen Fällen erreicht er den höchsten Grad von Bedeutung,

ohngeachtet er bey der Berechnung der Schaffungskosten eines Dinges nie seinem vollen Gehalte nach in Anschlag kommt, und auch wirklich nicht in Anschlag kommen kann, weil er sich nie mit Zuverlässigkeit bestimmen läſst. Mühe und Anstrengung sind bloſs immaterielle Dinge, deren Werth nach einem ganz andern Maaſsstabe ausgemittelt und verglichen werden muſs, wie der Werth materieller Güter.

Die Auffindung und Bestimmung eines festen und unwandelbaren Maaſsstabes für die Vergleichung des Werths immaterieller Güter, ist, wo nicht ganz unmöglich, doch bis jetzo nirgends gelungen. Die Stelle eines solchen Maaſsstabes vertritt bis jetzo — und wahrscheinlich wird dieſs immer der Fall seyn — der Werth derjenigen materiellen Güter, welche der Producent eines Gutes, während der Zeit, wo er durch Bildung und Uebung seiner Produktivkraft dieses Gut hervorbrachte, aufwenden und verzehren muſste, um seiner Produktivkraft den erforderlichen Grad der nöthigen Regsamkeit und Wirksamkeit zu geben und zu erhalten*). Diese ver-

*) Unter diesen Aufwand gehört nicht bloſs der Betrag der während der Gewinnung oder Hervorbringung einer Waare aufgewendeten Güter, sondern auch alles, was aufgewendet werden muſs, um dem menschlichen Geiste die Bildung zu verschaffen, welche er nöthig hat, um so etwas produciren zu können.

zehrten Güter aber bilden in allen Fällen einen äufserst wichtigen Theil des Güteraufwandes, der zur Aufsuchung oder Wegnehmung eines Naturerzeugnisses, oder zur Hervorbringung eines Kunstprodukts erforderlich seyn mag. An sie schliefst sich der Aufwand für die rohen Stoffe und die Werkzeuge, welche nöthig sind, um ein von der Natur geschaffenes Erzeugnifs ihrer Produktivkraft zu gewinnen, oder um ein Produkt der schaffenden Kraft des menschlichen Geistes hervor zu bringen; unter welche Kategorie auch die Güter gehören, welche in manchen Fällen aufgewendet werden müssen, um die Natur zu beherrschen, und sie dahin zu bringen, dafs sie dem menschlichen Geist bey seinen Schöpfungen als Werkzeug dient; oder derjenige Aufwand, welchen man gewöhnlich Grundauslagen zu nennen pflegt.

§. 18.

Liefse sich der Schaffungskostenbetrag irgend eines Gutes in Beziehung auf den Müheaufwand mit eben der Zuverlässigkeit ausmitteln, wie in Beziehung auf den Güteraufwand, so würden sich für die Lehre vom Tauschwerthe und Preise der Güter gewifs in manchem Punkte ganz andere Resultate angeben lassen, als diejenigen sind, mit welchen man sich bis jetzo begnügen mufs. Indessen weil die Ausmittelung des Müheaufwandes so

schwierig ist, so ist es wohl sehr verzeihlich, wenn man bey der Bestimmung des Schaffungskostenbetrages eines Gutes bloſs bey dem Güteraufwande stehen bleibt, und sich bloſs darauf beschränkt, jenen Betrag bloſs nach der Masse von Gütern zu berechnen, welche in Bezug auf die Gewinnung oder Produktion eines Dinges, oder während derselben, verzehrt wurden, und welche nächstdem zur Anschaffung der rohen Stoffe und nöthigen Werkzeuge aufgewendet werden muſsten; — ein Verfahren, das ich auch hier befolgen will.

Dieſs vorausgesetzt aber, wäre denn der Schaffungskostenbetrag eines Gutes, in so weit er hier in Betrachtung kommt, nichts weiter als der Werth der Güter, welche aufgewendet werden müssen, um ein Naturprodukt zu gewinnen, oder ein Erzeugniſs der schaffenden Kraft des menschlichen Geistes hervorzubringen. Auch er läſst sich, wie der Werth der Güter, der ihn bildet, in positiven, und absolut und relativ verglichenen eintheilen; und eben so auch in individuellen, und gemeinen. Der positive Schaffungskostenbetrag eines Dinges hängt ab, von dem positiven Werthe der Güter, welche aufgewendet werden muſsten, um dasselbe hervor zu bringen, oder sich dessen zu bemächtigen; der absolut verglichene aber beruht

auf dem absolut verglichenen Werthe dieser Güter; und der relativ verglichene auf dem relativ verglichenen Werthe derselben. Der Individuelle entspringt aus den individuellen Ansichten eines gegebenen Individuums von dem Werthe der auf die Aufsuchung und Wegnehmung oder Hervorbringung eines Dinges verwendeten Güter; der Gemeine aber aus dem Werthe, welchen diese Güter nach der gemeinen Meinung haben. Doch kann auch von einem individuellen und gemeinen Schaffungskostenbetrage in sofern die Rede seyn, als man bey der Bestimmung des Schaffungskostenbetrags eines Dinges auf die Gütermasse sieht, welche ein bestimmtes Individuum auf die Aufsuchung und Wegnehmung eines Dinges verwendet hat, oder auf die, welche nach der gemeinen Meinung dazu gewöhnlich erfordert wird.

§. 19.

Nach den bisherigen Erörterungen beruht der Tauschwerth eines Gutes allerdings mit auf dem Aufwande, der mit der Erwerbung des Besitzes eines Gutes für denjenigen verbunden ist, der zu diesem Besitze zu gelangen wünscht, und ein Gut, zu dessen Gewinnung oder Hervorbringung durchaus kein Mühe- oder Güteraufwand erforderlich wäre, kann auf keinen Fall in den Tausch kommen.

Indessen dem ohngeachtet würde man sich doch sehr irren, wenn man glauben wollte, mit der Auffindung des Tauschwerths eines Gutes sey auch sein Preis gefunden, und Preis und Tauschwerth sey eines und dasselbe.

Ich weiſs zwar wohl, daſs man an die Idee von Tauschwerth gewöhnlich den im menschlichen Handelsverkehre so wichtigen Begriff von Preis kettet, und daſs man beide Begriffe sogar häufig mit einander verwechselt*). Aber von der Richtigkeit dieser Verkettung und Verwechselung kann ich mich auf keinen Fall überzeugen, und noch weniger von ihrer Zweckmäſsigkeit. Ich bin vielmehr innig überzeugt, daſs gerade hierin der Hauptgrund zu suchen sey, warum unsere gewöhnlichen Theorieen über den Preis so wenig befriedigen; warum man hier so oft auf Inkonsequenzen stöſst, und am Ende in Verwirrungen geräth, wo nur ein gewaltsamer Ausweg möglich ist.

In der Erklärung: daſs eine Sache Tauschwerth habe, liegt an sich be-

*) Dieſs thun z. B. Jacob Grundsätze der Nationalökonomie §. 170. S. 86., Say Traité d'économie politique, Tom. I. S. 57., Lüder über Nationalindustrie und Staatswirthschaft, Th. I. S. 64. u. Christian Jacob Kraus Staatswirthschaft Th. I. S. 78. Der Erste sagt ausdrücklich: „Die Gröſse des Tauschwerths eines Din„ges durch das allgemeine Tauschmittel ausgedrückt, „heiſst der Preis desselben."

trachtet, weiter nichts, als ein Urtheil über ihre Tauglichkeit zum Tausche; über ihre Fähigkeit, einmal Mittel zu seyn für irgend einen Zweck eines Individuums aufser ihrem wirklichen Besitzer, und dann diesem durch das Medium des Tausches ein Gut zu verschaffen, zu dessen Besitze er zu gelangen wünscht. Und je günstiger jenes Urtheil über ihre Tauglichkeit zum Tausche für sie ausfällt, um so höher mufs ihr Tauschwerth bestimmt werden. Doch beruht, was nie übersehen werden darf, die Idee von Tauschwerth immer blofs auf dem Gedanken, dafs es möglich sey, diejenige Sache vertauschen zu können, welcher man einen solchen Werth beylegt. Die Idee vom Preis aber gründet sich auf die Vorstellung, dafs die zum Tausche geeignete Sache entweder wirklich schon in den Tausch gekommen sey, oder doch wirklich dahin kommen werde. Mit der höhern oder mindern Tauglichkeit eines Gutes zum Tausche steigt und fällt sein Tauschwerth sowohl überhaupt, als im Verhältnisse gegen andere Güter.

Aber nicht blofs vom positiven Tauschwerthe der Güter gilt das hier Gesagte; sondern auch selbst beym relativen Tauschwerthe ist es anwendbar. Selbst der verglichene Tauschwerth eines Gutes und sein Preis

sind noch nicht eines und dasselbe,*) so nahe beide auch an einander gränzen**). Jener bestimmt bloſs das Verhältniſs des Tauschwerths mehrerer zum Tausche geeigneten Güter unter sich, mittelst einer Vergleichung mit

*) Mir scheint es, als sey Smith bey der Bestimmung der hier gewürdigten Grundidee seines Systems durch den Charakter seines Volks irre geleitet worden. — Hang zur körperlichen Bequemlichkeit ist ein Hauptzug des englischen Nationalcharakters; läſst sich etwas mit Gelde abmachen, was sonst Hände und Abspannung erheischt, so sucht es der Engländer gewiſs auf jene Weise abzuthun. Durch diese Weise sich Ruhe und Bequemlichkeit zu verschaffen, aber wird der eigenthümliche Charakter dieser Güter so sehr in den Hintergrund geschoben, daſs es wirklich sehr verzeihlich ist, daſs er Smiths Scharfsinne entging. Durch den materiellen Weg sich jene immateriellen Güter zu verschaffen, werden sie im Auge des Engländers gleichsam selbst materialisirt. — M. vergl. übrigens Heinrich Schorch neueste geograph. statist. Kunde von Groſsbritannien u. Irrland, (Weimar 1810, 8) S. 85.

**) Mit Unrecht nennt Hufeland (neue Grundlegung der Staatswirthschaftskunst Bd. I. S. 128.) den verglichenen Tauschwerth eines Gutes den Preis desselben; und dieselbe Ansicht haben auch der Graf von Soden (Nationalökonomie Bd. I. S. 50.) u. Christian von Schlötzer (Anfangsgründe der Staatswirthschaft Th. I. §. 87. S. 81.). Preis nennt Jener „die Bezeichnung des „Grades der Genuſsbefriedigung, die der Besitzer des „Gutes (A) in dem Genusse nicht dieses, sondern eines „fremden Gutes (B — Z) findet.“ Und nach dem Letztern ist Preis: „die Vergleichung des Tauschwerths nach ei„nem gewissen Gewichte oder Metalle, wenn diese in „einem vollkommen reinen Zustande gedacht worden ist.“

dem Tauschwerthe eines andern Gutes (§. 20.); er zeigt nur den Grad ihrer Fähigkeit zum Tausche im Verhältnisse gegen den Tauschwerth des zum Graderegulator angenommenen andern Gutes an. Aber dieſs ist es auch alles, wozu diese Vergleichung führt. Alle Resultate, welche aus ihr hervorgehen können, führen immer auf nichts mehr und nichts weniger, als auf die bloſse Möglichkeit des Tausches. Im Wesen des Preises aber liegt die Idee eines, nicht bloſs möglichen, sondern wirklichen Umtausches der Güter, welche man nach ihrem Tauschwerthe, oder nach ihrem Werthe überhaupt verglichen hat. Das, was man den Preis eines Gutes nennt, ist nichts weiter, als: das Gut, oder die Masse von Gütern, welche der Besitzer eines bestimmten Gutes, beym wirklichen Umtausche desselben gegen ein anderes Gut, oder mehrere andere Güter, für dasselbe von demjenigen erhält, dem er sein Gut überläſst, oder welche der Begehrer eines Gutes demjenigen giebt, dessen Gut er tauscht *).

Diese Masse von Gütern steht zwar in

*) Aus diesem Gesichtspunkte betrachten den Preis, und nach meinem Ermessen mit Recht, Say a. a. O. S. 59. u. Simonde de la richesse commerciale, Tom. I. S. 317. Nach jenem ist Preis (valeur échangeable) „la quantité

mehreren Tauschfällen mit dem verglichenen Tauschwerthe der in ihr begriffenen Güter, und des für sie hingegebenen oder erhaltenen, oder hinzugebenden oder zu erhaltenden Gutes in sehr enger Beziehung. In vielen Fällen lassen die tauschenden Parteien bey ihrer Vereinigung über den Preis jenen Tauschwerth allerdings nicht unberücksichtiget. Aber was in den mehreren Fällen geschieht, geschieht doch nicht immer; und noch weniger ist es gerade nothwendig, daſs es immer geschehe. Oft, sehr oft, kommt der verglichene Tauschwerth der in den Tausch gekommenen Güter bey der Bestimmung des Preises gar nicht in Betrachtung; oft, sehr oft, sehen die tauschenden Parteien bloſs auf den Gebrauchswerth, und bestimmen hiernach die Gütermasse, welche der Eine geben und der

„de tout autre produit, qu'on peut trouver ou recevoir en échange." Und dieser nennt: le prix numerique (Geldpreis): „le nombre ou le poids des espèces courantes, contre lesquels une marchandise peut être échangée." Le prix réel (Sachpreis) aber: „le sacrifice, que fait actuellement celui, qui l'achète." Doch auch Simonde kann sich von den gewöhnlichen Ansichten von Preis und Tauschwerth nicht ganz losreiſsen. S. 274. sagt er: „Le prix est en général la quantité d'une espèce de richesses, à laquelle on estime, qu'une autre espèce de richesses est égale;" wo offenbar die Begriffe vom verglichenen Werthe u. Preise auf eine für die Wissenschaft sehr nachtheilige Weise mit einander vermischt sind.

Andere nehmen will. Nur für den Kaufmann, der Güter eintauscht, nicht zum eigenen Gebrauche für sich, sondern zum weitern Tausche gegen andere Güter, — nur für diesen ist der Tauschwerth allein das Moment, nach welchem er bestimmt, wie er tauschen will. Indessen für solche Gütererwerber ist ihr Tauschwerth eigentlich ihr Gebrauchswerth; denn Tausch der Güter ist ihr Zweck, das Moment, das sie zum Begehren und zum Erwerbe derselben bestimmt, und bloſs die Fähigkeit eines Gutes zum Tausche ist der Punkt, der ihm in ihren Augen Werth verleiht.

§. 20.

Doch die tauschenden Parteien mögen bey ihrer Vereinigung über den Preis der Güter ihren Tauschwerth berücksichtigen, oder ihren Gebrauchswerth, — immer sind dieſs nur die entferntesten Momente, durch welche ihr Entschluſs motivirt wird, den Preis eines in den Tausch gekommenen Gutes gerade so festzusetzen, wie wir sie ihn am Ende bestimmen sehen. Beide, der Tauschwerth und der Gebrauchswerth der in den Tausch gekommenen, oder dazu bestimmten, Güter, sind nichts, als die Endpunkte, welche bey der Entwickelung der Lehre vom Preis berücksichtiget werden müssen. Aus ihnen geht nicht der Preis der in den Tausch gekommenen Güter selbst hervor; sondern

sie sind blofs die Bedingung der Preisfähigkeit eines zum Tausche bestimmten, oder wirklich dahin gekommenen Gutes. Allerdings verdienen sie bey der Entwickelung der Lehre vom Preis berücksichtiget zu werden, aber nur in der angegebenen Beziehung; nur in sofern, als sie die Grundbedingung jeder Preisbestimmung enthalten; weil bey Gütern, welche weder Gebrauchswerth, noch Tauschwerth für Jemanden aufser ihrem Besitzer haben, weder vom Tausche die Rede seyn kann, noch vom Preise *). Durch das Daseyn des einen Werths oder des Andern, ist nichts weiter bedingt, als die Preisfähigkeit eines Gutes, das sein Besitzer in den Tausch gebracht, oder doch wenigstens dazu bestimmt hat. Zu dem Preise, den der eine Theil giebt, und der Andere erhält, führen sie noch keinesweges. Ihr Daseyn gewährt dem Besitzer eines Gutes, dem die eine oder die andere Eigenschaft anklebt, weiter nichts, als die Möglichkeit, für sein, in den Tausch gebrachtes oder dazu bestimmtes, Gut einen Preis bekommen zu können. Auf die wirkliche Bestimmung

*) Eine künstliche Maschine, welche wegen ihrer künstlichen Konstruktion nur ihr Erfinder gebrauchen kann, kann nie in den Tausch kommen, und daher auch nie einen Preis haben; und dafs solche Dinge auch wirklich keinen Preis haben, lehrt die tagtägliche Erfahrung.

dieses Preises aber haben sie keinen Einfluſs; wenigstens nie anders, als bloſs ausnahmsweise. Auch nur äuſserst selten bestimmen die tauschenden Parteien den Preis ihrer in den Tausch gebrachten Güter bloſs nach dem Grade des Gebrauchs- oder Tauschwerths dieser Güter. Der wirkliche Preis eines in den Tausch gekommenen oder dazu bestimmten Gutes, die Masse der Güter, welche sein Besitzer vom Begehrer entweder fordert oder erhält, beruht auf Bedingungen ganz anderer Art, die ich in der Folge (§. 33. u. folg.) entwickeln werde.

§. 21.

Haben die tauschenden Parteien die Preisfähigkeit eines in den Tausch gebrachten Gutes anerkannt, so gehen sie gewöhnlich auf die Frage über, welche Aufopferungen mögen erforderlich seyn, um dem Besitzer oder Begehrer jenes Gutes, dessen Besitz zu verschaffen? Indessen auch die Resultate der Untersuchungen, welche sie über diese Frage anstellen, führen sie noch keinesweges zum Preise selbst. Auch sie geben nichts weiter, als einige Regeln für ihr Benehmen bey den Verhandlungen über die Preisbestimmung. — Sie motiviren bloſs die Preisforderung, und die Preisgebote; sie sagen dem Besitzer, was er für sein Gut als Preis fordern

mag, und dem Begehrer, was er als solchen geben kann. Je höher und je bedeutender jene Aufopferungen an Mühe und Gütern für den Besitzer des in den Tausch gebrachten Gutes waren, um dasselbe zu gewinnen, oder hervorzubringen, um so höher ist immer der Preis, welchen er fordert. Und je geringer und unbedeutender jene Aufopferungen dem Begehrer erscheinen, mit je weniger Aufopferungen er zum Besitze dieses Gutes auf einem andern Wege gelangen zu können glaubt, um so weniger wird er bereitwillig seyn, jenen Forderungen des Besitzers nachzugeben. Doch selbst, wenn beide Theile den Betrag der Schaffungskosten ihrer in den Tausch gebrachten, oder dazu bestimmten, Güter gleich hoch oder gleich niedrig würdigen, — dennoch wird sich äufserst selten blofs hiernach der Preis bestimmen, den der Eine giebt, und der Andere erhält. In den meisten Fällen, und in der Regel wird durch die wechselseitige Würdigung des Schaffungskostenbetrags der im Tausche wechselseits zu gebenden und zu nehmenden Güter nicht der Preis, um welchen jeder Theil tauscht, selbst regulirt, sondern es geschieht weiter nichts, als dafs nur die Bahn zur wirklichen Preisbestimmung gebrochen, und diese dadurch vorbereitet wird. Die Preisbestimmung selbst ist in der Regel und in den meisten Tauschfällen ein

bloſses Produkt der Willkür der tauschenden Parteien; die Folge einer Uebereinkunft derselben, welche gewöhnlich mehr auf zufälligen Bedingungen beruht, als auf Eigenschaften, welche den in Tausch gebrachten Gütern wesentlich ankleben. Aus jenen Bedingungen, welche die Willkür motiviren, geht der wirkliche Preis hervor, ohne Rücksicht auf den Werth der Güter und den Betrag ihrer Schaffungskosten. Um deſswillen aber wird er bey gleichem Werthe, und bey gleichem Schaffungskostenbetrage bald hoch bestimmt, bald niedrig; bald den gewöhnlichen Ansichten vom Werthe der in den Tausch gekommenen Güter angemessen, bald nicht. *)

§. 22.

Jene Uebereinkunft unter den tauschenden Parteien, welche den wirklichen Preis eines in den Tausch gekommenen Gutes be stimmt, ist aber nichts weiter, als das Resultat eines Kampfs zwischen dem hier konkurrirenden Besitzer und Begehrer. Beide Theile leitet

*) Sehr richtig ist die Bemerkung des Grafen von Soden (Nationalökonomie, Bd. I. S. 51.): Das Princip der Bestimmung des Preises ist der verglichene, nicht bloſs von allgemeinen, sondern auch von relativen individuellen Gründen motivirte, Entschluſs des Besitzers eines Gutes, es nicht anders als für ein bestimmtes anderes Gut hinzugeben, und des andern Besitzers, es für dieses und kein anderes Gut einzutauschen.

bey diesem Kampfe ihr Interesse; jeder sucht dabey den möglichst gröſsten Vortheil für sich zu erringen; und durch das Wirken und Gegenwirken der Kräfte, welche sie gegen einander aufbieten, stellt sich denn am Ende die Uebereinkunft her, durch welche der Preis bestimmt wird. Je überlegener in diesem Kampfe die Kraft des Besitzers des in den Tausch gekommenen Gutes, der Kraft ist, welche der Begehrer anzuwenden vermag, um so höher wird am Ende immer der Preis bestimmt. Und umgekehrt, je mehr die Kraft des Begehrers die Kraft des Besitzers überwiegt, um so niedriger ist der Preis, auf welchen sich die Parteien am Ende vereinigen *).

Die Momente, welche hierbey die Aktion und Reaktion der im Kampfe begriffenen Kräfte und ihre Wirksamkeit, so wie den Erfolg des Kampfes bestimmen, sind auf beiden Theilen dieselben. Sie liegen in den Graden der Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit eines in den Tausch gebrachten Gutes für seinen Besitzer oder Begehrer; in der gröſsern oder mindern Bereitwilligkeit des Einen oder des andern

*) Nicht unrichtig ist die Bemerkung von Thornton (der Papier-Credit von Groſsbrittanien, übers. v. Jacob S. 382.): „Die Frage über die Preise ist eine Frage „über Macht und Gewalt, und zwar ganz al„lein darüber."

Theils zum Tausche; in den individuellen Ansichten eines Jeden von der Möglichkeit und Leichtigkeit, sich ein auf dem Wege des Tausches zu erwerbendes Gut auf andere Weise zu verschaffen, und in dem Urtheile, das jeder Theil für seinen Gegner, in dessen Seele, über dessen Bereitwilligkeit, und über dessen Fähigkeit zum anderweitigen Erwerbe fällt; und endlich in der gröſsern oder mindern Konkurrenz der zum Tausche geneigten Besitzer und Begehrer eines zum Tausche bestimmten Gutes. Nebenher können zwar beide, der Besitzer und der Begehrer, der in den Tausch gebrachten Güter, in manchen Fällen noch auf die Summe der Aufopferungen Rücksicht nehmen, welche ihnen der Besitz und Erwerb jener Güter nothwendig gemacht hat, oder nothwendig machen kann; allein unter die Klasse der Kräfte, welche durch ihre Aktion und Reaktion den wirklichen Preis erzeugen, lassen sich diese Rücksichten auf keinen Fall aufnehmen. Eben so wenig, als die Meinung, welche der Besitzer eines in den Tausch gebrachten Gutes von dem Gebrauchswerthe oder Tauschwerthe desselben haben mag; oder die Vorstellung, welche sich der Begehrer jenes Gutes von dem Gebrauchs- oder Tauschwerthe des Gutes macht, das er seinem

Gegner für jenes Gut überlassen will. Jene Aufopferungen, und diese Meinungen und Vorstellungen, können zwar den Besitzer eines in den Tausch gebrachten Gutes bestimmen, diese oder jene bestimmte Gütermasse, als Preis, für sein Gut zu fordern; und den Begehrer können sie veranlassen, eine bestimmte Masse von Gütern dem Besitzer als Preis zu bieten; aber zur Vereinigung über den wirklichen Preis, über die Masse von Gütern, welche der Eine giebt und der Andere erhält, werden sie die tauschenden Parteien — einzelne ganz besondere Fälle ausgenommen — wohl nie bringen. Diefs hängt blofs von den angegebenen Momenten ab, und von dem Einflusse, welchen sie auf die Wirksamkeit der im Kampfe begriffenen Kräfte des Besitzers und des Begehrers zu äufsern vermögen.

§. 23.

Diese Bedingungen, auf welchen der wirkliche Preis eines in den Tausch gekommenen Gutes beruht, sollen in der Folge weiter entwickelt werden. Ehe ich aber diese Entwickelung beginne, scheint es mir nöthig zu seyn, die Zweckmäfsigkeit der Eintheilungen zu prüfen, welche unsere Schriftsteller über Nationalökonomie zwischen mehreren Arten von Preis zu machen pflegen.

Bekanntlich unterscheidet man in unsern nationalwirthschaftlichen Systemen natürlichen und Tauschpreis, Kostenpreis und Marktpreis, innern und äufsern, einseitigen und doppelseitigen Preis; man giebt jeder dieser Arten und Benennungen des Preises eigene Merkmale und eigene Begriffe, und verspricht sich davon oft sehr bedeutende Vortheile für die richtige Entwickelung der Lehre vom Preise, und für die genaue Bestimmung seines Wesens und seines eigenthümlichen Charakters. Indessen ich für meine Person kann mich durchaus nicht überzeugen, dafs die meisten dieser Eintheilungen so nothwendig sind, wie man vielleicht glaubt; und noch weniger leuchtet es mir ein, dafs sie zur Entwickelung des Wesens des Preises, und zu einer richtigen Ansicht der Art und Weise, wie er sich bildet, etwas beytragen. — So weit ich die Sache zu übersehen vermag, sind sie bey weitem mehr dazu geeignet, die richtigen Ansichten vom wirklichen Wesen des Preises zu erschweren, als sie zu erleichtern und zu befördern.

Die Untersuchungen, welche man insbesondere über den sogenannten natürlichen Preis der Dinge angestellt hat, sind zwar allerdings sehr interessant; aber nur nicht in Beziehung auf den wirklichen Preis; nicht in Beziehung auf die Frage, warum wird der

Preis eines in den Tausch gekommenen Gutes gerade so bestimmt, wie wir ihn bestimmen sehen? und warum nicht anders? Jene Untersuchungen dienen einmal nur dazu, den Ertrag der produktiven Kräfte eines bestimmten Subjekts, oder mehrerer gegebenen Individuen, oder einer ganzen Nation, auszumitteln; und dann vorzüglich dazu, um zu erforschen, ob die Wirksamkeit jener produktiven Kräfte auf gewisse Erwerbzweige gerichtet, wirklichen Gewinn bringe, und also vortheilhaft sey, oder nicht. Bloſs in sofern sind sie von Nutzen, als sich ohne vorherige Ausmittelung des sogenannten natürlichen Preises eines in den Tausch gekommenen Gutes, und ohne Vergleichung dieses Preises mit dem wirklichen Preise desselben, oder dem Preise, unter welchem es wirklich in den Tausch gebracht worden ist, entweder gar nicht, oder doch nur mit der äuſsersten Schwierigkeit, bestimmen lassen würde: ob die Produktion jenes Gutes dem Vortheile des Producenten mehr oder weniger zusage; oder, ob sie — um mit dem Grafen von Soden zu reden — ökonomistisch, oder unökonomistisch, oder ganz antiökonomistisch sey. Aber auf die Bestimmung des wirklichen Preises eines in den Tausch gekommenen Gutes haben jene Untersuchungen durchaus keinen Einfluſs; wenigstens gewiſs nie anders, als bloſs aus-

nahmsweise. Der Besitzer einer Waare, welche er in den Tausch bringt, bestimmt ihren Preiſs zunächst und unmittelbar in der Regel nicht nach dem Betrag der Güter, welche ihre Gewinnung und Hervorbringung ihm kostet, sondern ihn leiten — wenigstens zunächst und unmittelbar — nur die vorhin angegebenen Bedingungen; und diese benutzt er für seinen Vortheil so gut als möglich. Sind jene Bedingungen ihm günstig, so stellt er den wirklichen Preis so hoch, als es nur immer möglich ist, ohne darnach zu fragen, ob dieser Preis dem natürlichen Preise angemessen ist, und gleich kommt, oder nicht. Und eben so bekümmert sich auch der Begehrer nicht um diesen Preis, sondern er bietet und giebt bald mehr bald weniger, je nachdem die Umstände seinem Vortheile mehr oder weniger zusagen*). Auf den wirkli-

*) Sehr richtig ist aus diesem Grunde die Bemerkung von Thornton (Papier-Credit v. Groſsbrittanien, übers. v. Jakob (Halle 1803. 8) S. 268. folg.): „Der Preis, welcher „für irgend eine Waare bezahlt werden muſs, richtet sich „überall nicht nach der Billigkeit der Sache, sondern ge„wöhnlich nach dem Grade der Obergewalt, wel„che die Eine Partei über die Andere hat. „Ist die Nachfrage geringer, als die vorhandene Waaren„menge, so ist die Reihe, über den Markt in einem ge„wissen Grade zu befehlen, an den Käufern. Sie geben „dann nicht die Summe, welche nach der Rechnung den „Verkäufer entschädigt, und gegen Verlust sicher stellt; „sondern nur so viel, als sie denken, daſs es der Verkäu-

chen Preis wirken alle nur immer mögliche Untersuchungen über den so genannten natürlichen Preis durchaus nichts; oder wirken sie auch ausnahmsweise in einzelnen besondern Fällen etwas, so geschieht es bey weitem mehr mittelbar, als unmittelbar; nicht zunächst, sondern bloſs aus der Ferne. Was sie bewirken, ist bloſs Beförderung oder Verminderung der Produktion der in den Tausch gekommenen oder dazu bestimmten Gütermasse; je nachdem nämlich die Resultate der Vergleichung zwischen dem so genannten natürlichen Preise und dem wirklichen, zum Vortheile des Producenten ausfallen, oder nicht. Doch nur äuſserst selten haben jene Vergleichungen Einfluſs auf den Preis der jetzt vorhandenen, und gerade wirklich im Tausch befindlichen Güter. Bloſs auf den Preis der künftig in den Tausch kommenden Güter können sie etwa wirken; je nachdem sie die tauschenden Theile veranlassen, ihre beym Tausch wirksamen Kräfte dadurch zu erhöhen oder zu vermindern, daſs sie durch Vermehrung oder Verminderung der Produktion auch den Markt erweitern oder beschränken.

„fer lieber annehmen, als seine Waare nicht verkaufen „wird. Der Preis richtet sich also in allen Fällen nach „der Gewalt und bloſs nach der Gewalt der Käufer und „Verkäufer über einander."

§. 24.

Ueberhaupt paſst der Ausdruck natürlicher Preis nicht für den Begriff, der durch ihn angedeutet werden soll. Bey dem Begriffe, von Preis, ist Besitz und Umtausch des Besitzes eines Gutes, gegen ein Anderes eines andern Besitzers, ein wesentliches Merkmal. Ohne dasselbe ist die Idee von Preis gar nicht möglich*). Aber wo erscheint denn dieſs Merkmal im Begriffe des so genannten natürlichen Preises? Das, was man natürlichen Preis nennt, ist nichts weiter, als die Summe von Aufopferungen, welche der Besitzer eines Gutes machen muſste, um dasselbe zu gewinnen oder hervorzubringen**); — was ich

*) M. vergl. des Grafen von Soden Nationalökonomie Th. I. S. 51.

**) M. vergl. Smith Untersuch. über den Nationalreichthum, Bd. I. S. 99. d. Uebersetz. v. Garve; Say a. a. O. Tom. I. S. 54; Lüder a. a. O. Bd. I. S. 89; Kraus Staatswirthsch. Th. I. S. 80. u. Christian von Schlötzer a. a. O. Th. I. S. 90. In einem andern Sinne nehmen den Ausdruck natürlicher Preis, Jacob Grunds. d. Nationalökonomie S. 89. § 176., u. Hufeland neue Grundleg. d. Staatswirthschaftskunst Th. I. S. 373. Jener setzt ihn dem erkünstelten entgegen, der dem Besitzer nicht bloſs ein Aequivalent der nothwendigen Ursachen der Existenz des vertauschten Gutes ist, sondern auch willkürliche Ursachen vergüten muſs. Und nach diesem ist natürlicher Preis der wirkliche innere Preis, erhöht durch

vorhin (§. 17.) den Schaffungskostenbetrag eines Gutes genannt habe. — Aber wo ist denn hier ein Tausch bemerkbar, der diesen Preis geschaffen hätte? Wo sind die Parteien, welche diesen Preis durch ihre Uebereinkunft regulirt haben? und wer sind sie? Immer erscheint der Besitzer des Gutes, der es der Natur abnahm, oder es durch die Uebung seiner produktiven Kräfte schuf, bloſs isolirt, und auſser aller Verbindung mit irgend einem menschlichen Wesen neben ihm. Nur in sofern läſst es sich etwa von ihm sagen, er habe diese Güter durch einen Tausch erworben, als er vielleicht Güter aufwenden muſste, um die Sache zu gewinnen oder hervorzubringen, welche er jetzt besitzt, und von deren Preise die Rede ist. Doch läſst sich dieſs Gewinnen oder Hervorbringen mittelst eines Güteraufwandes wohl ein Tausch nennen, im eigentlichen Sinne des Worts? Spricht man wohl im gemeinen Leben, man habe etwas eingetauscht, das man selbst im Schooſse der Natur aufgesucht, gefunden, oder verfertiget hat? Sagt man wohl, der Gewerbsmann, der rohe Produkte in Kunstfabrikate umschafft, habe diese Fabrikate durch einen Tausch an sich gebracht? Man wird wohl von schaffen, von hervorbringen, von verfertigen sprechen;

den gewöhnlichen Gewinn darauf. — Die Unzulänglichkeit beider Begriffe dringt sich übrigens von selbst auf.

aber gewifs nie von einem Tausche. Man wird wohl sagen, diefs oder jenes Gut komme seinen Producenten sehr hoch zu stehen, aber von einem Preise wird wohl nirgends die Rede seyn.

Dadurch, dafs man das, was Schaffungskosten genannt werden mufs, Preis nennt, — dadurch hat man sich die richtige Ansicht vom Wesen des wirklichen Preises und den Bedingungen, worauf dieser beruht, unendlich erschwert. Der eigentliche und wirkliche Preis ist nur der Tauschpreis, die Summe von Gütern, welche der Begehrer eines Gutes seinem Besitzer für dasselbe beym wirklichen Tausche überläfst, oder wenigstens zu überlassen geneigt ist; und auf diesen Tauschpreis pafst nur das, was man sich im gemeinen Leben denkt, wenn man vom Preise eines Gutes spricht. So lange ein von der Natur oder vom menschlichen Geiste geschaffenes Ding, das dieser unter die Kategorie der Güter erhoben hat, noch nicht in den Tausch gekommen, oder doch wenigstens dazu bestimmt ist, und in dieser Hinsicht als schon wirklich dahin gekommen gedacht wird; so lange kann nur von seinem Werthe die Rede seyn, aber nie von seinem Preise.

§. 25.

Was ich hier über den Unterschied zwi-

schen dem so genannten natürlichen Preise der Güter, und ihrem Tauschpreise, gesagt habe, gilt auch von der Eintheilung des Preises in Kostenpreis und Marktpreis. Das, was Jacob *) — dem wir diese Eintheilung verdanken, — Kostenpreis nennt, ist weiter nichts, als was Andere den natürlichen Preis der Güter nennen; den Betrag ihrer Schaffungskosten. Man setzt diesen Kostenpreis dem Marktpreise entgegen; wiewohl nicht ganz mit Recht. Eigentlich kann er bloſs dem wirklichen Preise, dem Tauschpreise, entgegen gesetzt werden, von dem der Marktpreis nur eine besondere Branche bildet **). Was Jacob den Kostenpreis nennt, nennt wieder Hufeland ***) den wirklichen innern Preis, welcher das Resultat einer Vergleichung seyn soll, die der Besitzer einer in den Tausch gebrachten, oder doch wenigstens dazu bestimmten Sache zwi-

*) In seinen Grundsätzen d. Nationalökonomie S. 88. §. 178.

**) Marktpreis ist nur eine besondere Art des wirklichen Preises, (des Tauschpreises). Er entspringt aus der gleichförmigen Meinung eines Inbegriffs von Tauschenden, welche auf einen gewissen Bezirk verbreitet sind. M. vergl. Hufeland neue Grundleg. der Staatswirthschaftskunst Th. I. S. 144.

***) A. a. O. Th. I. S. 132. Von dem wirklichen innern Preise unterscheidet Hufeland den willkürlichen einseitigen Preis, und den Preis „für welchen der Weggebende die Sache an Andere geben will." Auch Simonde de la richesse commerciale Tom. I.

schen dem Preise der Güter anstellt, welche er zur Gewinnung oder Hervorbringung des gerade jetzt besessenen Gutes aufwenden mufste, und dem Preise des Gutes, das er durch jene Aufopferung wirklich gewonnen oder hervorgebracht hat.

Durch alle diese Eintheilungen ist durchaus nichts gewonnen für die Frage, worauf beruht der Preis eines wirklich in den Tausch gekommenen Gutes? und welches sind die Bedingungen, um derenwillen ihn die Parteien gerade so bestimmt haben, wie er von ihnen wirklich bestimmt ist? Und doch kommt es nur allein auf die richtige Beantwortung dieser Frage an, wenn das Wesen des wirklichen Preises richtig erforscht, und bestimmt aus einander gesetzt werden soll. Durch alle die weitläuftigen und schwie-

S. 283. spricht von einem innern Preise (prix intrinséque), jedoch in einem etwas andern Sinne als Hufeland. Er versteht nämlich darunter den Betrag der Schaffungskosten eines Gutes mit Inbegriff des Ueberschusses, welchen der Producent gewöhnlich dabey als Gewinn macht. Die Grundlage dieses Preises ist nach ihm der nothwendige Preis (prix nécessaire), oder der Betrag des Preises der rohen Stoffe und der Aufopferungen von schon vorher besessenen Gütern, welche der Producent nothwendig machen mufste, um das in den Tausch gebrachte Gut zu gewinnen oder hervorzubringen. Dem prix intrinséque setzt er den prix relatif entgegen, worunter er das versteht, was ich den wirklichen Preis nenne, und was Hufeland den doppelseitigen Preis nennt.

rigen Untersuchungen, welche man in das Gebiet der Lehre vom Kostenpreise oder vom innern Preise verweist — durch alle diese Untersuchungen, kann weiter nichts ausgemittelt werden, als der Betrag der Aufopferungen, welche der Besitzer eines Gutes machen mufste, um dasselbe zu gewinnen oder hervorzubringen; und aufserdem einige Regeln für die Frage: wie hoch kann der Producent seine zum Tausch bestimmte Waare bieten, wenn er sie auf den Markt bringt? Aber woher es kommt, dafs der wirkliche Preis die Schaffungskosten bald übersteigt, bald unter ihren Betrag hinabsinkt; oder warum erhält der Besitzer eines in den Tausch gebrachten Gutes hier bald mehr, bald weniger, als er aufwenden mufste, um jenes Gut der Natur abzugewinnen oder durch Uebung seiner Produktivkraft hervorzubringen? — über diese äufserst wichtige und äufserst interessante Frage erfährt man dabey durchaus nichts, und kann auch ganz und gar nichts erfahren, weil der wirkliche Preis nicht auf jenen Bedingungen beruht, sondern auf der Uebereinstimmung der tauschenden Parteien; und wenn man wissen will, was diese Uebereinstimmung bewirkte, blofs die nächsten Motive, welche sie bewirkt haben, berücksich-

tiget werden müssen, nicht aber jene nur aus der Ferne her wirkenden Momente, welche zwar bey den Parteien einen Entschluſs zum Tausche erzeugen können, nicht aber ihre Einwilligung in den Preis, auf welchen der Tausch wirklich zu Stande kommt.

§. 25. b.

Um deſswillen kann ich mich aber auch nicht überzeugen, daſs Hufeland nöthig gehabt habe, die weitläuftigen Untersuchungen über einseitigen und doppelseitigen Preis anzustellen, welche er wirklich angestellt hat. Die Vorstellung des Besitzers einer zum Tausche bestimmten, oder wirklich dahin gekommenen Sache, von dem Preise derselben, regulirt den wirklichen Preis derselben so wenig, als die Vorstellung, welche sich derjenige von ihrem Preise macht, welcher sie begehrt. Der Begehrer giebt nicht mehr, als er nach dem Drange der Umstände gerade geben muſs, der Besitzer mag noch so hohe Vorstellungen von dem Werthe seines in den Tausch gebrachten Gutes haben, und die Schaffungskosten dieses Gutes noch so hoch berechnen; und der Besitzer nimmt nicht weniger, als er nach den gerade vorwaltenden Umständen haben kann, die Vorstellungen des Begehrers von jenen Bedingungen seyen, welche sie wollen. Bieten und Wiederbieten, und die auf

diesem Wege endlich bewirkte Uebereinkunft der Parteien, macht den Kauf; nicht jene einseitigen Vorstellungen, auf welchen der einseitige Preis beruhen soll. Der wirkliche und eigentliche Preis ist der, welchen Hufeland den doppelseitigen nennt; derjenige, welchen die tauschenden Parteien beym Tausche wirklich bestimmen, — die Masse von Gütern, welche der Besitzer des in den Tausch gebrachten Gutes, dafür von dem Begehrer desselben erhält, und dieser jenem für sein Gut giebt. Dieser Preis aber entsteht nicht durch jene Vorstellungen der beiden Parteien von dem Werthe ihrer wechselseits zu gebenden und zu nehmenden Gütermassen, oder von dem Betrage der Schaffungskosten derselben; sondern blofs durch die Wirksamkeit der oben angegebenen Momente (§. 22.), welche die Willkür der tauschenden Parteien motiviren. Nicht durch die einseitigen Ansichten der beiden Parteien von dem Werthe oder dem Schaffungskostenbetrage ihrer in den Tausch gebrachten Güter stellt sich dieser Preis her, sondern durch das Wirken und Gegenwirken der beym Tausche in Kampf begriffenen Kräfte, das sie am Ende auf einen und denselben Punkt treibt.

Beherziget man diefs nicht, so bleibt es ewig unerklärbar, wie oft ein Nahrungsmittel dann am wenigsten gelten kann, wenn

es alle Eigenschaften hat, welche man davon fordert; und umgekehrt dann am meisten, wenn ihm diese Eigenschaften am wenigsten zukommen. Bloſs dadurch, daſs der Preis der Güter nicht von ihrem Werthe und auch nicht von ihrem Schaffungskostenbetrage abhängt, — bloſs dadurch wird es begreiflich, wie das schlechte Getraide, welches meist in Miſsjahren geerndtet wird, in solchen Jahren dennoch immer höher im Preise steht, als das beste aus fruchtbaren Jahren, in diesen; und wie die schlechten Kolonialprodukte, mit welchen man sich jetzo auf dem Kontinente behelfen muſs, trotz ihres geringern Werths, dennoch bey weitem mehr kosten können, und wirklich kosten, als ehehin vor der Sperre die besten Erzeugnisse der auſsereuropäischen Besitzungen unserer Handelswelt.

§. 26.

Unter den verschiedenen Eintheilungen des Preises, welche unsere nationalwirthschaftlichen Systeme enthalten, ist die in Sachpreis und Nennpreis, die Einzige, welcher ich wahren Werth zugestehen kann, sowohl für die Wissenschaft selbst, als für ihre Anwendung. Auch diese Eintheilung empfiehlt sich zwar keinesweges dadurch, daſs sie die Ausmittelung der Ursachen und Gründe erleichtert, von welchen der wirkliche Preis eines in den Tausch gekommenen

Gutes abhängig ist; — auf diesen Punkt haben alle Untersuchungen über den Sach- und Nennpreis eines Gutes, und über ihr Verhältnifs gegen einander, durchaus keinen Einflufs. Aber von einer andern Seite her gewährt sie allerdings einen sehr bedeutenden Nutzen. Durch alle Untersuchungen über die Momente, welche den wirklichen Preis eines in den Tausch gekommenen Gutes erzeugen, kann weiter nichts ausgemittelt werden, als warum der Preis dieses Gutes gerade so bestimmt wurde, wie ihn die tauschenden Parteien durch ihre Uebereinkunft festgesetzt haben. Selbst bey der möglichst weitesten Ausdehnung aller solcher Untersuchungen erfährt man am Ende nichts weiter, als wie die Kräfte gegen einander gewirkt haben, aus deren Aktion und Reaktion am Ende der Preis, als das Resultat ihres Kampfs, hervorging. Wie sich der Preis, über den sich die tauschenden Parteien am Schlusse ihres Kampfs vereiniget haben, zu dem Werthe und dem Schaffungskostenbetrage der in den Tausch gekommenen Güter verhalte; ob er dem Werthe und dem Schaffungskostenbetrage derselben gleichkomme; ob die Resultate des Tausches für die beiden Parteien gleich vortheilhaft seyen, oder für den Einen Theil mehr als für den Andern; — über alle diese äufserst interessanten Fragen können jene Untersu-

chungen ganz und gar keinen Aufschlufs geben. Die Lösung dieses Problems kann nicht anders geschehen, als durch eine Vergleichung des Werths und des Schaffungskostenbetrags der in den Tausch gekommenen, und hier von den Parteien wechselseitig gegebenen und genommenen Güter, mit ihrem Preise. Und auf den verschiedenen Maafsstäben, deren man sich bey dieser Vergleichung bedient, beruht die oben angedeutete Eintheilung des Preises in Sachpreis und Nennpreis.

Nimmt man bey dieser Vergleichung das beym menschlichen Handelsverkehr übliche Tauschvehikel, Geld als solches, zum Maafsstabe, so ergiebt sich der Nennpreis; vertritt aber die Stelle dieses Maafsstabes ein wirkliches Gut, ein Gut von unmittelbarer Fähigkeit zur Befriedigung menschlicher Zwecke, so gelangt man zur Kenntnifs des Sachpreises. Jener besteht aus der Anzahl von Geldstücken, welche der Begehrer eines in den Tausch gekommenen Gutes seinem Besitzer für dessen Ueberlassung zahlt; dieser aber aus der Masse von Gütern, welche der Begehrer eines Gutes seinem Besitzer für dessen Abgabe an ihn, überläfst*).

*) M. vergl. Jacob Grunds. d. Nationalökonomie S. 87. §. 171. u. Simonde de la richesse commerciale Tom. I. S. 317.

Wäre Geld, als solches, ein Gut von unmittelbarem Werthe; bestände sein Werth nicht bloſs darin, daſs es als Tauschvehikel den Umtausch der Güter befördert; so würde es offenbar ganz gleichgültig seyn, ob man den Preis der in den Tausch gekommenen Güter, mit ihrem Werthe und Schaffungskostenbetrage, hiernach vergliche, oder nach wirklichen Gütern, — nach Gütern von unmittelbarer Tauglichkeit für menschliche Zwecke. Aber gerade darin, daſs Geld seiner Natur und seiner Bestimmung nach nichts weiter ist, und nichts weiter seyn soll, als das Rad, das die zum Umtausche bestimmte Gütermasse in Bewegung und in Umlauf setzt; — darin liegt der Grund seiner Untauglichkeit für den angegebenen Zweck, und die Ursache, welche es nothwendig macht, bey dem Vergleiche des Preises der in den Tausch gekommenen Güter mit ihrem Werthe und dem Betrage ihrer Schaffungskosten, irgend ein Gut von unmittelbarem Werthe zum Maaſsstabe zu nehmen.

§. 27.

Nimmt man Geld, als solches, zum Maaſsstabe der Vergleichung, so ist die Ausmittelung des Verhältnisses zwischen dem Preise der in den Tausch gekommenen Güter und ihrem Werthe und Schaffungsbetrage zwar keinesweges ganz unmöglich; aber sie

ist doch immer höchst schwierig, und dabey dennoch äuſserst unsicher und unzuverlässig. Auf jeden Fall kann man nur auf einem höchst gefährlichen und weitschweifigen Umwege zum Ziele gelangen. Der kürzere, leichtere, richtigere, und zuverlässigere Weg ist ohnstreitig der, wo man ein Gut von unmittelbarem und positiv bestimmten Werthe zum Maaſsstabe der Vergleichung gebraucht. Dinge homogener Art sind immer bey weitem leichter mit einander zu vergleichen, als heterogene. Güter und Güter stehen in Hinsicht auf ihren Werth und den Betrag ihrer Schaffungskosten in einer bey weitem nähern Beziehung auf einander, als Güter und Geld. Dort beruht die Vergleichung auf einem einzigen Momente; hier beruht sie wenigstens auf zweyen einander untergeordneten Momenten. Dort erfährt man unmittelbar das Verhältniſs des wirklichen Preises eines in den Tausch gekommenen Gutes zu seinem Werthe und seinem Schaffungskostenbetrage; hier erfährt man es bloſs mittelbar — erst dann, wenn man den Betrag der Geldsumme, welche dem Besitzer vom Begehrer gezahlt worden ist, mit dem Werthe und Schaffungskostenbetrage derjenigen Güter vergleicht, zu deren Eintausch der Besitzer jene Summe etwa verwenden mag, und welche damit etwa angeschafft werden können. Ohne diese Vergleichung ist es

durchaus unmöglich, den Preis eines in den Tausch gekommenen Gutes mit seinem Werthe, oder dem Betrage der Schaffungskosten desselben, zu vergleichen. Jeder Vergleich muſs unbedingt miſslingen. Der wahre und eigentliche Preis eines in den Tausch gekommenen Gutes ist nach der Natur der Sache immer nur sein Sachpreis. Das Wesentliche beym Preise sind nicht die Geldstücke, welche ihn vorstellen, sondern lediglich die Masse von Gütern, welche der Besitzer eines Gutes dafür im Tausche erhält, und welche der Begehrer jenem dafür giebt *). Bloſs in Bezug auf die Güter, welche dafür eingetauscht und angeschafft werden können, hat das Geld, als solches, einigen Werth. Ohne diese Beziehung nutzt es seinem Besitzer so wenig, als die Anwei-

*) Oft kann bey zwey Gütern der Sachpreis ganz gleich, der Nennpreis aber höchst verschieden seyn, und umgekehrt. In den ältern Zeiten war der Nennpreis mancher Güter gegen die Nennpreise jetziger Zeiten sehr gering; noch gegenwärtig sind die Nennpreise mancher Güter in England sehr hoch, ihre Sachpreise aber nicht höher, als in andern Ländern. Eine Waare kostet dort oft drey Unzen feines Silber, welche man in Ruſsland für anderthalb Unzen haben kann. In diesem Falle ist der Nennpreis in England offenbar höher; aber der Sachpreis ist es keinesweges. Anderthalb Unzen Silbers verschaffen ihrem Besitzer in Ruſsland eben so viel Güter von Werth, als drey Unzen in England. M. vergl. Christian v. Schlötzer Anfangsgründe der Staatswirthschaft S. 83. §. 89.

sung irgend eines Individuums auf das gröſs-te Wechselhaus, welche niemand honorirt.

Nur dann, wenn man dem Gelde seinen eigenthümlichen Charakter abstreift, und es bloſs als Metall, als Gold und Silber, und sonach bloſs als eine Waare, nicht aber als das conventionelle Beförderungsmittel des Umtausches der Güter betrachtet, — nur dann kann es etwa zu einer unmittelbaren Auffindung des Verhältnisses dienen, in welchem der Preis der Güter und ihr Werth und Schaffungskostenbetrag stehen. — Doch darf selbst dann, wenn man Geld, als Werth und Preisaequator betrachtet, unter diesen Gesichtspunkt stellt, nie übersehen werden, daſs Geld unter den verschiedenen Gütern, welche bey der Vergleichung des Preises der Güter mit ihrem Werthe und Schaffungskostenbetrage als Maaſsstab gebraucht werden können, immer der unzuverlässigste ist. Sein Werth hängt immer bey weitem mehr von zufälligen Meinungen ab, als der Werth der mehrsten übrigen Güter, und insbesondere, als der Werth solcher Güter, welche der menschliche Geist um deſswillen in den Kreis der Güter aufgenommen hat, weil er sie als Mittel anerkennt, unmittelbar tauglich zur Erhaltung des menschlichen Lebens.

§. 28.

Den richtigsten, sichersten, und zuver-

lässigsten Maaſsstab zur Ausmittelung des Sachpreises eines in den Tausch gekommenen Gutes, oder — was eines und dasselbe ist — zur Vergleichung des Verhältnisses zwischen seinem Preise und seinem Werthe sowohl, als dem Betrage seiner Schaffungskosten, — diesen Maaſsstab kann nach der Natur der Sache nur ein solches Gut abgeben, dessen Tauglichkeit als Mittel zur Beförderung menschlicher Zwecke durch die wenigsten Prämissen bedingt ist. Je mehr der Prämissen sind, auf welchen das Anerkenntniſs der Tauglichkeit einer Sache als Mittel für menschliche Zwecke beruht, und je schwieriger es ist, die Merkmale des Werths in einer Sache aufzufinden, um so weniger eignet sie sich zu einem solchen Maaſsstabe. Mit der Abnahme der Zahl jener Prämissen, und mit der Verminderung des Grades ihrer Nothwendigkeit, wächst die Fähigkeit einer Sache, ein solcher Maaſsstab zu seyn, im völlig gleichen Verhältnisse. Und am allerfähigsten ist wohl dasjenige Gut, welches schon der gemeinste Menschenverstand als ein Gut von bedeutendem unmittelbaren Werthe anzuerkennen sich gedrungen sieht. Ein von allen als unentbehrlich anerkanntes Lebensmittel, und unter mehreren solchen Lebensmitteln, das Unentbehrlichste, verdient gewiſs unter allen den Gütern den Vorzug, welchen sich aus ir-

gend einem Grunde jene Tauglichkeit zum Maaſsstabe beylegen läſst.

Uebrigens versteht es sich jedoch ohne mein Erinnern, daſs das Gut, welches bey dieser Vergleichung die Stelle des Maaſsstabes vertreten soll, einmal nur ein materielles Gut seyn könne, ferner ein Gut, das Alle, oder doch die Mehresten, welche der Tauschverkehr umfaſst, als ein Gut von einem bestimmten positiven Werthe anerkennen, und endlich ein Gut, seiner Natur nach fähig zum Tausche. Ein immaterielles Gut kann um deſswillen nicht zum Maaſsstabe dienen, weil sich der Schaffungskostenbetrag eines Gutes, wie ich vorhin (§. 18.) gezeigt habe, nicht wohl anders bestimmen läſst, als nach materiellen Gütern; und auch um deſswillen nicht, weil immaterielle Güter ihrer Natur nach durchaus unfähig sind zum Tausche. Ein Gut, dem nur der Eine oder der Andere einen bestimmten positiven Werth beylegt, kann vielleicht für ihn zum Maaſsstabe dienen, zur Vergleichung des Werths und Schaffungskostenbetrages und Preises der Dinge, welche er als Güter anerkennt; aber als Maaſsstab zur Vergleichung des Werths und Schaffungskostenbetrags aller Güter, welche Alle oder doch die Mehresten dafür anerkennen, mit ihrem Preise, — als ein solcher Maaſsstab ist es durchaus nicht zu gebrauchen. Eben so ist

Bayerische
Staatsbibliothek
München

aber auch kein Gut dazu tauglich, das entweder gar niemand als fähig zum Tausche anerkennt, oder doch nur Einer oder der Andere. Ein Gut, das bloſs für seinen Besitzer Gebrauchswerth hat, ist auf keinen Fall dazu geeignet, die Stelle eines solchen Maaſsstabes vertreten zu können; und eben so wenig läſst sich ein solches Gut dazu brauchen, welches der Person seines Besitzers so unzertrennlich anklebt, daſs es ganz und gar nicht in den Tausch kommen kann. Und endlich kann zu einem solchen Maaſsstabe auch nur ein solches Gut ausgewählt werden, dessen Werth und Schaffungskostenbetrag Alle oder doch die Mehresten, welche ihm Tauglichkeit als Mittel zur Beförderung menschlicher Zwecke beylegen, möglichst gleichmäſsig bestimmen. Ein Gut, dessen Werth oder Schaffungskostenbetrag der Eine hoch, der Andere gering schätzt — ein solches Gut kann nie die Stelle eines solchen Maaſsstabes vertreten, wenn die Vergleichung des Preises der in den Tausch gekommenen Güter mit ihrem Werthe und dem Betrage ihrer Schaffungskosten nur einigermaſsen gelingen soll. Der Gebrauch eines solchen Maaſsstabes würde das Resultat der Vergleichung eben so verschieden machen, als die Maaſsstäbe verschieden sind, deren man sich bey der Messung bedient hat.

§. 29.

Diese Erörterungen vorausgeschickt, möchte es wohl nicht schwer seyn, die Frage zu beantworten: ob Arbeit der Maaſsstab seyn könne, dessen man sich bey der Vergleichung des Preises der Dinge mit ihrem Werthe und ihrem Schaffungskostenbetrage bedienen kann? — Adam Smith und seine Nachfolger haben diese Frage bejahet, wiewohl — wie mir es scheint — nicht ganz mit Recht.

Nach meiner Ueberzeugung läſst sich der von Smith aufgestellte Grundsatz: Arbeit ist der wahre Maaſsstab des Preises und des Werths aller Güter *), durch-

*) M. vergl. dessen Untersuchungen über die Natur u. die Ursachen des Nationalreichth. Bd. I. S. 57. der Uebers. v. Garve. Smith geht bey dieser Behauptung von der Prämisse aus: „jeder Mensch ist Arm oder Reich, „nach dem Verhältnisse der Quantität von Arbeit, wel„che ihm zu Gebote steht, oder welche zu erkaufen, er die „Mittel in den Händen hat;" und zieht hieraus die Folgerung: „der Werth jeder Waare ist also für denjenigen, „welcher sie nicht selbst zu verbrauchen, sondern gegen „andere Waare zu vertauschen gedenkt, der Quantität „Arbeit gleich, über welche er vermittelst derselben ge„bieten kann, oder welche er dadurch erkaufen kann." Indessen diese Darstellung der Sache erfordert eine zweyfache Berichtigung. Einmal ist es falsch, daſs Armuth oder Reichthum von der Quantität Arbeit abhängt, über welche jemand gebieten kann. Reichthum und Ar-

aus nicht rechtfertigen. Bey einer etwas sorgfältigen Analyse des Wesens der Arbeit und

muth hängen ab von dem Betrag der Masse von Gütern, welche jemand für seine Zwecke verwenden kann; und diese Güter liefert der menschliche Geist durch die Arbeit keinesweges allein, sondern auch die Natur trägt unabhängig von menschlichem Zuthun ihren Theil dazu bey. Dann ist es in Bezug auf die Arbeit nicht das Gebieten über die Arbeit Anderer, was Jemanden reich macht, sondern den Reichthum begründet allein die Möglichkeit, die Produkte der Arbeit Anderer als Mittel für seine Zwecke gebrauchen zu können. Das Vermögen, Andere beschäftigen zu können, das eigentlich durch den Ausdruck: über die Arbeit Anderer gebieten können, angedeutet werden soll, macht an sich betrachtet, weder Jemanden reich, noch arm. Geben die Arbeiten, über welche Jemand gebieten kann, keine Produkte tauglich als Mittel für die Zwecke des Gebietenden, so ist ihre Arbeit in Bezug auf seinen Reichthum höchst gleichgültig. Ein Souverain, der hunderttausend Soldaten hält, welche er nicht braucht, kann sie Tag für Tag mit Uebungen beschäftigen, und doch dabey, statt reich zu werden, arm werden; denn ihr Arbeiten schafft keine Güter. Endlich mag zwar der Werth jeder Waare für denjenigen, der sie nicht selbst verbrauchen, sondern vertauschen will, gleich seyn, dem Werthe der Quantität der Güter, welche er dafür im Tausche erhalten kann; aber diese Güter sind nicht die Arbeit, sondern bloſs ihre Produkte. M. vergl. übrigens noch Jacob a. a. O. §. 144. S. 70., Lüder über Nationalindustrie und Staatswirthsch. Th. I. S. 64. folg. Simonde de la richesse commerciale Tom. I. S. 371. Christian von Schlötzer Anfangsgründe der Staatswirthsch. Th. I. S. 41. §. 53. u. Christian Jacob Kraus Staatswirthsch. Th. I. S. 84. ingl. dessen vermischte Schriften Th. II. S. 102.

ihrer charakteristischen Merkmale, kann ich wenigstens durchaus nicht alle die Eigenschaften an ihr entdecken, welche dem Gute eigen seyn müssen, das, nach den von mir eben gelieferten Entwickelungen bey der Vergleichung des Preises der Güter mit ihrem Werthe und ihrem Schaffungskostenbetrage, als Maaſsstab gebraucht werden soll; die meisten Eigenschaften fehlen ihr vielmehr ganz und gar.

Arbeit, in sofern durch sie Güter gewonnen oder hervorgebracht werden, ist ihrem Wesen nach nichts weiter, als eine Aeuſserung der Kraft des menschlichen Geistes, und zwar entweder seiner Produktivkraft im engern Sinne, oder seiner Fähigkeit, die von der Natur geschaffenen Dinge aufzusuchen und wegzunehmen. Als eine solche Aeuſserung der Kraft des menschlichen Geistes betrachtet, gehört sie, oder richtiger, die Fähigkeit, arbeiten zu können, zwar allerdings unter die köstlichsten Güter der Menschheit *). Aber eines Theils ist sie

*) Der Graf von Soden Nationalökonomie Bd. I. S. 68. sagt: Arbeit ist produktive Kraft, welche mit Stoff vereinigt, Vermögen hervorbringt; aber so lange sie nichts hervorgebracht hat, ist sie kein Vermögen. Diese Darstellung bedarf eine doppelte Berichtigung. Arbeit kann auch ohne Stoff Güter schaffen, indessen nur immaterielle. Und als produktive Kraft betrachtet, ist sie immer ein Vermögen, ein Gut von hohem Werthe, jedoch nur von Gebrauchswerth, nicht von Tauschwerth.

doch immer nur ein bloſs immaterielles Gut; andern Theils aber ist sie nur ein Gut von Gebrauchswerth, für den zur Arbeit fähigen Besitzer der Kräfte, in deren Uebung sich ihr Wesen ausspricht. Die Kräfte selbst, welche sich in ihr äuſsern, sind etwas bloſs immaterielles, das sich eben so wenig vertauschen läſst, als die Wirksamkeit des menschlichen Geistes, der jene Kräfte belebt und sie in Bewegung setzt.

In dieser Hinsicht läſst sich denn zwar allerdings von einem Werthe der Arbeit sprechen, aber nie von einem Preise derselben. Von einem Preise der Arbeit an sich kann durchaus nicht die Rede seyn; eben so wenig als von einem Preise der Geistestalente eines Genies. Preis setzt immer Tausch voraus, und nur bey demjenigen Gute läſst sich von einem Preise sprechen, dem man Fähigkeit zum Tausche beylegt. Was sich nicht vertauschen läſst, hat keinen Preis, und kann nach der Natur der Sache keinen haben, weil jeder Preis durch einen vorhergegangenen, oder doch wenigstens als vorhergegangen gedachten — hier aber ganz unmöglichen — Tausch bedingt ist. Was einen Preis haben kann — aber doch nicht schon um deſswillen in jedem Falle hat — dieſs sind bloſs Dinge, welche der menschliche Geist durch seine in der Arbeit sich äuſsernde Kraft in dem Schooſse der Natur aufgesucht und weg-

genommen, oder selbst geschaffen hat. Aber diese Erzeugnisse der Arbeit sind doch wohl nicht die Arbeit selbst. Sie verhalten sich nur zu ihr, wie die Wirkung zur Ursache; und beide, Ursache und Wirkung, sind doch wohl nicht Eins und dasselbe.

§. 30.

Smith und seine Anhänger mögen dieſs wohl selbst gefühlt haben; sie suchen daher nach einem andern Momente, nach welchem sich der Preis und der Werth bestimmen lassen soll, und dieses Moment soll die Aufopferung der Freyheit und Ruhe und des Glücks seyn, welche die Arbeit dem Arbeiter nöthig macht*). Aber selbst die Freyheit und Ruhe, welche der Arbeitende aufopfern muſs, und die Mühe und Beschwerde, welche er zu übernehmen hat, um ein Gut zu gewinnen oder hervorzubringen, — selbst diese Bedingungen können der Arbeit auf der Stu-

*) M. vergl. Smith a. a. O. S. 51. Der wahre Preis jedes Dinges" — sagt hier Smith — „das heiſst, was es den „Mann, welcher es sich verschaffen will, wirklich kostet, „ist die Mühe, welche er anwenden, und die Beschwerde, „welche er ertragen muſs, um es sich zu eigen zu machen." Dieselbe Ansicht hat auch Jacob a. a. O. S. 70. §. 144., wo er für die Bestimmung des Werths der Güter die Regel angiebt: „Je mehr oder weniger Arbeit dazu „gehört, sich den Besitz eines gewissen Dinges zu einer „bestimmten Zeit zu verschaffen, desto mehr oder weniger ist das Ding werth."

fenleiter der menschlichen Gütermasse keinen andern Platz verschaffen, als den, welchen ich ihr so eben angewiesen habe. Auch Ruhe, Freyheit, und Glück, sind blofs immaterielle Güter, und als solche nur Güter von Gebrauchswerth. Kein Besitzer kann sie durch irgend einen Tausch auf irgend Jemand aufser ihm übertragen. Der Theil der Ruhe, der Freyheit, und des Glücks, welche ein Arbeiter aufwenden mufste, um durch seine Arbeit das Gut zu gewinnen oder hervorzubringen, welches er wirklich gewann oder hervorbrachte, — alles diefs kann für ihn vielleicht den Grad des Gebrauchswerths bestimmen, welchen er dem Gute beylegt, das er auf diese Weise durch diese Aufopferungen gewonnen oder hervorgebracht hat; er kann — wie ich bereits oben (§. 15.) bemerkt habe — auch wirklich Andere aufser ihm bestimmen, diesen Produkten seiner Kraft Tauschwerth beyzulegen. Aber in dem Anerkenntnifs ihres Tauschwerths spricht sich weiter nichts aus, als ein Anerkenntnifs ihrer Fähigkeit zum Tausche, und durch diefs letzte Anerkenntnifs ist weiter nichts gegeben, als die Möglichkeit, einen Preis für sie zu erhalten, wenn sie wirklich in den Tausch gebracht werden; nicht aber der Preis, um welchen sie wirklich in den Tausch kommen.

Am allerwenigsten richtet sich dieser Preis

nach dem Maaſse der Aufopferungen von Ruhe, Freyheit, und Glück, welche ihr Besitzer machen muſste, um sie zu gewinnen oder hervorzubringen. Sie können den Besitzer zwar bestimmen, vom Begehrer einen Preis zu verlangen, sie können selbst auf die Höhe oder Niedrigkeit des von ihm verlangten Preises Einfluſs haben. Aber eine ganz andere Frage ist es, ob sie den Begehrer veranlassen werden, dem Besitzer gerade den Preis zu verwilligen, welchen er fordert *).

Auf jeden Fall sind Freyheit, Ruhe und Glück, und die Aufopferungen, welche ein Arbeiter in Bezug auf sie zu machen hat, ein

*) Aus diesem Grunde erklärt Simonde a. a. O. S. 371. nicht die Arbeit überhaupt als Maaſsstab des Werths und Preises der Waaren, sondern bloſs „le nombre de „journées de son propre travail, qu'un journalier donne„rait pour l'acheter." — „Des quantités égales" — sagt er gleich hinterher — „sont toujours d'une égale valeur „pour celui qui les fait, il sacrifie toujours une égale „partie de ses aises, de sa liberté, et de son contente„ment. Mais ces quantités égales pour lui, ne le sont „point pour celui, qui les paye; car avec un égal em„ploi de forces deux ouvriers d'habileté différente ne „font point deux quantités d'ouvrage égales, ni en som„me, ni en valeur. Le sacrifice d'un journalier pour„rait donc bien servir d'étalon à la mésure de la valeur „de l'argent, s'il étoit possible de l'exprimer par des „nombres; mais le salaire, qui représente ce service, „n'est point propre à cet usage." M. vergl. übrigens noch Büsch vom Geldumlauf Th. I. S. 155. d. zweyten Auflage.

sehr ungleicher Maafsstab, sowohl für die Schätzung des Werths der Arbeitsprodukte, als für die Bestimmung ihres Schaffungskostenbetrags; und selbst schon in dieser Hinsicht taugen sie nicht zu einem Maafsstabe, zur Vergleichung des Werths und der Schaffungskosten eines Gutes mit seinem Preise. Die natürlichen Fähigkeiten der Arbeiter sind äufserst selten gleich; und ihre Ungleichheit kann keine andere Folge haben, als dafs beynahe Jeder seinen eigenen Schätzungsfufs hat. Aus diesen eigenen Schätzungsfufsen, kann auf keinen Fall eine Schätzung hervorgehen von einiger allgemeinen Gültigkeit; worauf doch die ganze Untersuchung über das Verhältnifs des Preises der Güter zu ihrem Werthe und ihrem Schaffungskostenbetrage einzig und allein abzweckt *).

*) Aus diesem Grunde verwirft das von Smith aufgestellte Princip Say Traité d'économie politique Tom. II. S. 118: „Le travail" — sagt er hier — „est une denrée (?) „dans laquelle il y a autant de variété, et peut-être plus, „que dans aucune autre. Le travail de l'homme libre se „paye plus, qu'un travail évidemment pareil exécuté „par un esclave. Or, si dans le même tems, et dans le „même lieu, la valeur de deux travaux diffère, pourquoi „ne différeroit-elle pas à de grandes distances, et à des „époques éloignées?" Um diesem Vorwurfe zu begegnen, bringt Kraus a. a. O. Bd. I. S. 86. die Arbeit eines Arbeiters von gewöhnlichem Schlage als Maafsstab in Vorschlag; und Christian von Schlötzer a. a. O. Th. I. §. 53. S. 43. will den Tauschwerth eines Gutes nach den hervorbringenden Kräften

§. 31.

Uebrigens haben zwar **Smith** und seine Anhänger wirklich nicht ganz unrecht, wenn sie zur weitern Begründung ihrer Behauptung, **Arbeit sey der wahre Maafsstab des Werths und des Preises aller Güter, Arbeit,** oder richtiger, **die Produkte der Arbeit eines Individuums,** als ein Mittel betrachten, um über die Produkte der Arbeit Anderer gebieten zu können *). — Doch ist auch dadurch für die

bestimmt wissen, welche erfordert wurden, um eine Sache in den Zustand zu bringen, in welchem sie sich befindet. Doch scheint es mir sein Messungsfufs — selbst wenn man den Ausdruck: **hervorbringende Kräfte,** in **seinem,** ganz eigenen, Sinne nimmt — sey noch unzuverlässiger, als der **Smithische**; denn wie sollen die hervorbringenden Kräfte gewürdiget werden, welche er zum Maafsstabe annimmt? Sie sind eben so wenig fähig zum Tausche, wie ihre bey der Arbeit sich zeigende Wirksamkeit.

*) „Arbeit" — sagt **Smith** a. a. O. Th. I. S. 52. — „ist „der erste Preis, der für alle Dinge gezahlt werden mufs. „Alle Reichthümer der Welt haben ihren ersten Ursprung „nicht in dem Besitz von Gold und Silber, sondern „in der Arbeit des Menschen, welche sie entweder nur „aufgesucht oder gesammelt, oder welche sie wirklich „verfertiget oder hervorgebracht haben. Und eben so „ist hinwiederum der Werth aller dieser Reichthümer „für den, welcher sie besitzt, und dieselben im Tausche „zur Erlangung anderer Erzeugnisse anwenden will, ge„nau der Quantität Arbeit gleich, die er vermittelst der„selben in seiner Gewalt hat, oder die er dadurch erkau„fen kann."

festere Begründung ihres allgemeinen Princips nichts gewonnen. Was hier als unmittelbare und nothwendige Folge der Arbeit angegeben ist, gehört ihr als Folge nur mittelbar an, und bey weitem mehr zufällig, als nothwendig.

Arbeit, an sich betrachtet, gehört bloſs unter die Fonds der Dinge an sich; nie unter die der Güter, und ihres Werths. Ein Ding an sich, das der menschliche Geist durch Arbeit gewann oder hervorbrachte, iſt — was ich wohl zu beherzigen bitte — nicht schon um deſswillen ein Gut, und eine Sache von Werth, weil es durch Arbeit gewonnen oder hervorgebracht wurde, sondern lediglich um deſswillen, weil es der menschliche Geist als ein Mittel anerkennt, fähig zur Beförderung seiner Zwecke. Ein Ding, das die Natur unabhängig von menschlichem Zuthun schafft, und das ohne die geringste Mühe aus ihrem Schooſse weggenommen und genossen werden kann, kann unter jener Voraussetzung eben sowohl ein Gut und eine Sache von Werth seyn, als ein Ding, das nur mit dem gröſsten Mühe- und Güteraufwande gewonnen oder hervorgebracht werden konnte. Der Werth eines Gutes, überhaupt und an sich betrachtet, beruht nicht auf der gröſsern oder geringern Schwierigkeit seines Erwerbs, — worauf das Smithische

System führt, — sondern er beruht lediglich und ausschliefslich, auf seiner Tauglichkeit als Mittel zur Beförderung menschlicher Zwekke. Diese Tauglichkeit aber ist keinesweges bedingt, durch die, oft äufserst zufällige, Form seines Gewinnens oder Hervorbringens; nicht durch die Aufopferungen von Ruhe, Freyheit, und Glück, welche seine Gewinnung oder Hervorbringung erforderten; sondern sie liegt in den Eigenschaften des Gutes selbst, und in dem Urtheil des menschlichen Geistes darüber; mit nichten aber in jenen äufsern Bedingungen seiner Existenz: diese äufsern Bedingungen, und die Schwierigkeiten, welche mit seinem Gewinnen oder Hervorbringen verbunden sind, mögen zwar — wie ich oben (§. 15.) bemerkt habe — Andere bestimmen, seinen Besitz auf dem Wege des Tausches zu suchen; vorausgesetzt, dafs sie es als ein Gut anerkennen; aber von diesem Suchen hängt sein Werth überhaupt nicht ab. Es bezeichnet weiter nichts, als seine Fähigkeit zum Tausche.

Was Smith und seine Anhänger von der Arbeit in Bezug auf den Werth der Güter überhaupt sagen, ist nur richtig, in Rücksicht auf ihren Tauschwerth. Nur in sofern die Arbeit Produkte liefert, welche Andere als Güter anerkennen, die sie, um die mit ihrem Gewinnen oder Hervorbringen erforderlichen Aufwand an Mühe oder Gütern

zu ersparen, auf dem Wege des Tausches an sich zu bringen, und gegen ihnen zugehörige Güter einzutauschen geneigt sind; — nur in sofern läſst es sich etwa sagen, die Arbeit des Einen gebiete über die Arbeit des Andern. Indessen, wenn sich dieſs auch nicht ohne Grund sagen läſst, so führt dennoch das ganze Raisonnement über den Werth der Arbeit in der angegebenen Beziehung zu weiter nichts, als nur dazu, daſs es uns begreiflich macht, wie und warum es möglich sey, daſs der Eine durch seine Arbeit und ihre Produkte sich das Vermögen verschaffen kann, auf dem Wege des Tausches sich den Besitz von Gütern zu erwerben, welche er nicht selbst gewinnen oder hervorbringen will, oder kann. Auf den Werth der Dinge, welche durch Arbeit gewonnen oder geschaffen werden können, haben alle Aufopferungen, welche Jemand auf jenes Gewinnen oder Hervorbringen verwenden mag, durchaus keinen Einfluſs. Niemand legt dem Produkte der Arbeit des Andern bloſs um deſswillen einen Werth bey, weil ihre Produktion dem Letztern Aufopferungen von Freyheit, Ruhe, und Glück nothwendig gemacht hat; sollten diese Aufopferungen auch noch so bedeutend gewesen seyn; sondern bloſs um deſswillen erklärt er jene Produkte für Dinge von Werth, weil er sie anerkennt, als Mittel,

tauglich zur Beförderung seiner Zwecke; was ihn auch nur allein bestimmt, sie zu begehren. Und blofs diese Bedingungen allein werden ihn zu dem Entschlusse bringen, jene Produkte fremder Arbeit einzutauschen, gegen Produkte seiner eigenen Kraftäufserung, oder ihm sonst angehörige Güter von Tauschwerth. Doch er urtheile über ihren Werth, wie er wolle, immer wird er ihren Preis keinesweges nach dem Maafse von Aufopferungen bestimmen, welche sie dem kosteten, der sie gewonnen oder hervorgebracht hat; sondern blofs nach den Bedingungen, nach welchen sich der Preis einer in den Tausch gekommenen Waare überhaupt regulirt *).

§. 32.

Wie ich schon verschiedentlich bemerkt habe, beruht der wirkliche Preis aller in den Tausch kommenden Güter, nach meiner Ansicht, lediglich auf einer Uebereinkunft der tauschenden Parteien, und ist eigentlich in der letzten Analyfe ein blofses Produkt der Willkür, keinesweges aber eine Folge dieser

*) M. vergl. mit den hier (§. 29. 30. u. 31.) von mir aufgestellten Grundsätzen des Grafen von Soden Nationalökonomie, Th. I. S. 51. Hufeland neue Grundlegung der Staatswirthschaftskunst Th. S. 154. folg. u. Lauderdale en enquiry into the nature and origin of public wealth and into the means and causes of increase. Edimburg et London. 1804. 8.

oder jener Eigenschaft, welche einem Gute seinem Wesen nach anklebt. Doch wird die Willkür, welche den Preis schafft, immer durch mehrere Bedingungen motivirt, welche bald einzeln, bald zusammen auf den Willen der Parteien einwirken, und sie am Ende zu derjenigen Uebereinkunft hinleiten, aus welcher der wirkliche Preis hervorgeht. Diese Bedingungen sind zwar schon oben (§. 22.) angedeutet. Indessen sie bedürfen allerdings noch einer nähern Entwickelung, und diese Entwickelung will ich jetzt versuchen, um zu zeigen, wie sie den Preis erzeugen, und warum er aus ihnen gerade so hervorgeht, wie wir ihn in einzelnen Fällen wirklich hervorgehen sehen.

§. 33.

Das erste und wichtigste Moment, das die Uebereinkunft der Parteien auf den wirklichen Preis motivirt, ist auf Seiten des Besitzers einer in den Tausch gekommenen Sache, ihre gröſsere oder mindere Entbehrlichkeit für ihn, und auf Seiten des Begehrers der gröſsere oder geringere Grad der Nothwendigkeit derselben. Ein Gut, das sein Besitzer für durchaus unentbehrlich für sich hält, kann nach der Natur der Sache gar nie in den Tausch kommen; wenigstens auf keinen Fall, vermöge eines freywilligen Entschlusses sei-

nes Besitzers. Soll es in den Tausch kommen, so kann es nur durch Zwang geschehen. Getraide, welches der Landmann als unentbehrlich zu seinem Lebensunterhalte betrachtet, und daher zu seiner eigenen Konsumtion bestimmt hat, kann er nie verkaufen; er müſste denn darben wollen; ein Wille, welcher der Natur selbst widerstrebt. Und eben so wird sich gewiſs kein Fabrikant entschlieſsen, irgend ein Produkt seines Gewerbfleiſses in den Tausch zu bringen, das ihm *für ihn selbst* unentbehrlich scheint.

Jeder Tausch ist auf Seiten des Besitzers jedes in den Tausch kommenden Gutes immer durch die Idee bedingt, *es sey seinem Besitzer entbehrlich.* Ohne diese Idee ist es durchaus unmöglich, daſs in ihm der Gedanke entstehe, es im Wege des Tausches weggeben zu wollen. Hält aber jemand einmal ein Gut, das *er* besitzt, für entbehrlich für sich, und hat ihn diese Ansicht bestimmt, es weggeben zu wollen, so wird er es zwar in den Tausch bringen, allein ob er es um diesen oder jenen Preis weggeben wird, — dieſs hängt lediglich ab von dem gröſsern oder geringern Grade der Entbehrlichkeit desselben, und von dem Einflusse, den sein Urtheil über diesen Punkt auf sein Benehmen beym Tausche hat. Je fester jene Idee sitzt; je tiefer und je vernünftiger sie begründet ist; und je gerader und natürlicher sie aus

dem Wesen des Gutes, das in den Tausch kommen soll, selbst hervorgeht, um so leichter wird der Besitzer sich entschliefsen, jenes Gut in den Tausch zu bringen. Umgekehrt aber, je weniger ihn eine solche Vorstellung ergriffen hat, um so geneigter wird er seyn, sie wegzugeben auf dem Wege des Tausches.

Doch ein Gut sey auch noch so entbehrlich für seinen Besitzer, und dieser sey auch noch so geneigt, es mittelst eines Tausches gegen ein anderes Gut wegzugeben, wird er es wohl vertauschen können, wenn Alle aufser ihm es für sich eben so entbehrlich halten, wie er es für sich selbst achtet? So wenig ein Gut in den Tausch kommen kann, das sein Besitzer für durchaus unentbehrlich für sich hält, eben so wenig läfst sich die Vertauschung eines Gutes gegen andere Güter als möglich denken, wenn durchaus niemand da ist, der jenes von seinem Besitzer zum Tausche bestimmte Gut für ein Gut anerkennt, dessen Besitz er für sich für nöthig achtet, oder wenigstens für wünschenswerth. Für ein Gut, das Jeder selbst hat, giebt niemand etwas. Der Landmann, der selbst so viel Getraide hat, als er zu seinen Bedürfnissen *)

*) Den Ausdruck Bedürfnisse nehme ich hier im weitesten Sinne; nicht blofs die Bedürfnisse zum Lebensunterhalt, sondern auch zum etwaigen Handelsverkehre, sind darunter begriffen. In einem engern

braucht, tauscht gewiſs keines von seinem Nachbar ein; und der Fabrikant, welcher die Fabrikate seines Gewerbsgenossen nicht nöthig hat, kauft ihm gewiſs nichts von seinen Vorräthen ab, gesetzt auch, sie wären Jenem noch so feil, und noch so entbehrlich. Glaubt der Besitzer eines Gutes nicht, dieſs Gut sey ihm entbehrlich, und hält es der, welchem er es anbietet, es nicht für sich nöthig, so können beide Theile nie tauschen. Jeder Tausch zwischen ihnen ist durchaus unmöglich; gesetzt auch, sie sollten beiderseits auf das vollkommenste einverstanden seyn, jenes Gut sey nach der allgemeinen Vorstellung ein Gut, von dem ausgemachtesten Werthe. Für sie beide ist es dieſs in ihren damaligen Verhältnissen allerdings nicht; und wenn es dieſs nicht ist, ist es wohl möglich, daſs in ihnen ein Verlangen darnach entstehe, und der Wille, es an sich zu bringen, der immer jedem Tausche vorangehen muſs?

§. 34.

Sollten aber auch beide, der Besitzer und

Sinne diesen Ausdruck gedeutet, möchte meine Behauptung falsch seyn. Mancher Landmann kauft dem andern sein Getraide ab, um es zu Markte zu fahren. Dieſs möchte man meinen Behauptungen entgegen setzen können. Indessen was er braucht, um zu Markte fahren zu können, gehört allerdings auch unter seine Bedürfnisse im weitesten Sinne.

der Begehrer eines gewissen Gutes, noch so bestimmt erklärt haben, jener: dafs ihm das gegebene Gut wirklich entbehrlich sey; und dieser: dafs er es nöthig habe, immer wird noch kein Tausch zwischen ihnen zu Stande kommen können, wenn nicht jeder Theil das Gut, zu dessen Besitz er auf dem Wege des Tausches gelangen kann, für unentbehrlicher für sich hält, als dasjenige Gut, das er dagegen weggeben soll. Kein Besitzer irgend eines Gutes, das er zwar entbehren zu können glaubt, das ihm aber nicht minder entbehrlich zu seyn scheint, als das Gut, das er im Tausche dafür erhalten kann, — kein solcher Besitzer wird sich entschliefsen können, jenes Gut gegen ein solches Gut wegzugeben. Blofs um zu tauschen, tauscht niemand, wenigstens kein vernünftiger Mensch; blofs Kinder mögen so etwas thun; und kein Tausch kann je zu Stande kommen, wenn beide, der Besitzer und der Begehrer der Güter, welche gegen einander weggegeben werden sollen, beide Güter für gleich entbehrlich, oder für gleich unentbehrlich für sich halten. Jeder Tausch setzt, wenn er zu Stande kommen soll, immer voraus, dafs die Ansichten des Gebers und Nehmers der zum Tausche bestimmten Güter von deren Unentbehrlichkeit oder Entbehrlichkeit als Mittel für ihre Zwecke wenigstens in Einem Punkte verschie-

den sind; sollte dieser Punkt auch noch so unbedeutend seyn. Jeder Theil muſs der Sache, welche er durch den Tausch zu erhalten sucht, immer einen höhern Werth als Mittel für seine Zwecke beylegen, als der Seinigen; auſserdem kann die Idee, tauschen zu wollen, in ihm gar nicht entstehen. Der Besitzer eines Gutes, der sich entschlieſst, es im Wege des Tausches wegzugeben, muſs immer für sein Gut, das er für sich entbehrlich hält, ein Anderes erhalten, das er weniger entbehren zu können glaubt. Und der Begehrer, welcher zum Besitze dieses Gutes zu gelangen wünscht, muſs jenem immer dafür ein solches Gut geben, das er für seine Person weniger zu bedürfen glaubt, als dasjenige, welches ihm sein Gegner angeboten hat. Kein Landmann wird je geneigt seyn, sein entbehrliches Getraide gegen Vieh zu vertauschen, dessen er nicht bedarf, und kein Fabrikant wird seine überflüssigen Fabrikate gegen Dinge vertauschen wollen, welche ihm eben so überflüssig seyn würden, als die Waaren, welche er weggeben möchte.

§. 35.

Vor allen Dingen müssen also die beiden tauschenden Parteien darüber einverstanden seyn, daſs die Güter, welche sie gegen einander vertauschen wollen, für beide nicht in gleichem Grade entbehrlich und in glei-

chem Grade unentbehrlich sind. Ein solches Einverständnifs ist die Grundbedingung jedes Tausches. Sie brauchen sich zwar nicht ausdrücklich darüber zu verständigen, und werden es auch wohl äufserst selten thun, aber stillschweigend müssen sie darüber einig seyn, wenn sie hoffen wollen, der Tausch möge zu Stande kommen, welchen beide wünschen. Ohne das Daseyn dieses Einverständnisses ist kein Tausch möglich, und am allerwenigsten eine Uebereinkunft über den Preis; doch führt selbst das Daseyn dieses Einverständnisses immer zunächst nur dazu, dafs die Parteien tauschen wollen. Der wirkliche Tausch selbst, und der Preis der Güter, welche auf dem Wege des Tausches von der einen Hand in die Andere übergehen sollen, erfordern noch eine weitere Uebereinkunft. Der Preis geht aus einer Vergleichung der Vortheile hervor, welche sich jeder Theil von dem Besitze des Gutes verspricht, das der Andere ihm für das Seinige im Tausche überlassen will; und diese Vergleichung ist das Resultat einer Untersuchung, welche jeder Theil für sich über die Grade der Unentbehrlichkeit oder Entbehrlichkeit der gegen einander zu tauschenden Güter für ihn selbst, anstellt. Je höher die Grade der Unentbehrlichkeit des angebotenen Gutes nach der Meinung des Theils sind, welcher sie durch Tausch an sich brin-

gen will, und je entbehrlicher ihm das Gut oder die Güter sind, welche er von seiner Gütermasse dem Gegentheile für jenes Gut geben soll; um so leichter wird er sich zu dem möglichst höchsten Preise verstehen, welchen er geben kann. Umgekehrt aber, je geringer die Grade der Unentbehrlichkeit des ihm angebotenen Gutes für ihn sind, und je höher er die Grade der Unentbehrlichkeit seines eigenen Gutes, das er für das Gut seines Gegners weggeben soll, bestimmt, um so geringer wird der Preis seyn, zu dem er sich am Ende versteht, und worauf er den Handel wirklich abschliefst. Auf ein Gut, das nach seiner Meinung ihm nicht unentbehrlicher ist, als das Gut, das ihm der Gegner anbietet, wird wohl niemand den Preis bestimmen lassen; und von Gütern von der höchsten Entbehrlichkeit für ihn, überläfst Jeder gern seinem Gegner eine Menge, erhält er von diesem dagegen ein Gut, das ihm durchaus unentbehrlich scheint. Der Hungrige zahlt in Zeiten der Noth oft für einen Bissen Brod die bedeutendsten Summen, für welchen der Gesättigte wenig oder nichts giebt.

§. 36.

Unentbehrlichkeit und Entbehrlichkeit der in den Tausch gebrachten Güter sind hiernach allerdings das wichtigste und erste Moment, das die Willkür

der Parteien beym Tausche motivirt, und ihre Uebereinkunft über denjenigen Preis, auf welchen sie den Tausch wirklich abschliefsen. Doch das Einzige hier wirksame Moment sind sie keinesweges. — Ein zweytes nicht minder wichtiges Moment, das beym Tauschverkehr seine Wirksamkeit in Bezug auf den Preis der Waare äufsert, und die Uebereinkunft motivirt, aus welcher der wirkliche Preis hervorgeht, ist die Bereitwilligkeit der tauschenden Parteien zum Umtausche ihrer Güter gegen die Güter Anderer. In den meisten Fällen, und, man kann sagen, in der Regel, ist diese Bereitwilligkeit zwar eine Folge der Ansichten der Tauschenden von dem Grade der Unentbehrlichkeit oder Entbehrlichkeit der Güter, welche sie auf dem Wege des Tausches sich wechselseits überlassen wollen. Doch als nothwendige Folge davon läfst sie sich wohl keinesweges betrachten; wenigstens nicht im Allgemeinen, und für alle Fälle ohne Ausnahme. Und gerade darum verdient sie unter den Momenten, welche den Tausch motiviren, eine eigene Stelle, und eine eigene Erörterung.

Der Besitzer eines Gutes kann es für entbehrlich für sich achten, und ein anderes ihm von einem Andern angebotenes für unentbehrlich für sich; und dennoch wird es Fälle geben, wo er sich nicht entschliefsen wird,

sein ihm entbehrlich scheinendes Gut wegzugeben, für jenes Unentbehrliche. Selbst dann wird er sich noch mitunter bedenken, wenn er jenes Gut für unentbehrlicher für sich hält, als das Seinige. Mancher entschliefst sich zu Entbehrungen aus Launen; mancher scheut die Gefahr, vervortheilt zu werden, welche immer mit dem Tausche verbunden ist; mancher fürchtet die Beschwerden, welche der Kampf mit dem Gegner um den Preis gewöhnlich mit sich führt; mancher möchte zwar tauschen, aber nur jetzt nicht, er hofft durch Temporisiren höhere oder niedrigere Preise zu erzwingen; mancher gönnt dem Gegentheile, mit dem er tauschen müfste, den Vortheil nicht, der immer nach der Natur der Sache aus jedem Tausche für beide Theile dadurch entspringt, dafs jeder Theil für seine mehr entbehrlichen Güter weniger entbehrliche erhält; kurz es giebt so manche Fälle, welche den einen oder den andern Theil abhalten können, sein entbehrliches Gut in den Tausch zu bringen, gesetzt auch, es sollte ihm diefs Zurückhalten nicht immer vortheilhaft seyn. Und diese Fälle machen es allerdings nothwendig, die Bereitwilligkeit der Parteien zum Tausche mit unter die Momente aufzunehmen, von welchen die Bestimmung des wirklichen Preises eines Gutes abhängt, das in den Tausch gebracht worden ist.

§. 37.

So lange nicht beide, der Besitzer und der Begehrer, geneigt sind, ihre entbehrlichen Güter gegen einander zu vertauschen, so lange kann eben so wenig ein Tausch zwischen ihnen zu Stande kommen, als wenn jeder Theil das Gut, welches der Andere zu haben oder wegzugeben wünscht, für sich so unentbehrlich oder so entbehrlich hält, wie für seinen Gegner. Erst dann, wenn der Besitzer geneigt und bereit ist, sein zum Weggeben bestimmtes Gut auf dem Wege des Tausches an seinen Gegner zu überlassen, und dieser es von Jenem auf diese Weise an sich zu nehmen, — erst dann ist es möglich, daſs ein Tausch zwischen ihnen zu Stande kommen kann. Und nach den Graden dieser Bereitwilligkeit steigt und fällt die Möglichkeit des Tausches in vollkommen gleichem Verhältnisse. Je stärker, je unbezweifelter, und je fester begründet diese Bereitwilligkeit auf beiden Seiten ist, je leichter wird der Tausch zu Stande kommen. Umgekehrt aber wird er um so schwieriger seyn, je geringer diese Bereitwilligkeit ist, je schwankender sie ist, und je weniger sie auf richtigen und vernünftigen Gründen beruht.

Auf die Uebereinkunft der tauschenden Parteien über den wirklichen Preis hat diese B e r e i t w i l l i g k e i t einen weit stärkern, nähern und direktern Einfluſs, als die An-

sicht der Parteien von der Unentbehrlichkeit oder Entbehrlichkeit ihrer in den Tausch gebrachten Güter. Diese führt, wie ich vorhin (§. 36.) bemerkt habe, die Parteien nothwendig und zunächst nur dahin, daſs sie tauschen wollen. Jene aber führt sie zunächst zum Tausche selbst; und, weil kein Tausch möglich ist ohne Preis, auch geraden Weges zu diesem. Ist der Grad der Bereitwilligkeit beider Theile gleich, so wird ihre Uebereinkunft über den Preis ohne alle Schwierigkeit erfolgen; denn hier kämpfen sie — was dieſs Moment betrifft — mit völlig gleichen Kräften; und soll der Kampf beendiget werden, so kann dieſs auf keine andere Weise geschehen, als dadurch, daſs jeder Theil von dem Preise, den er fordert, gleichviel nachläſst; wozu sie ihre gleiche Bereitwilligkeit zum Tausche sehr leicht bestimmen wird. Ist aber die Bereitwilligkeit ihrem Grade nach ungleich; ist ein Theil mehr, der andere minder bereitwillig; so muſs nach der Natur der Sache der Bereitwilligere am Ende unterliegen. Er muſs, wenn er tauschen will, sich einen höhern Preis gefallen lassen, als er verwilligt haben würde, hätte seine Bereitwilligkeit mit der seines Gegners völlig gleichen Schritt gehalten. Zum höchsten Preise wird sich immer der verstehen müssen, der bey dem höchsten Grade der Bereitwilligkeit auf seiner Seite, es

mit einem Gegner zu thun bekömmt, vom niedrigsten Grade der Bereitwilligkeit. Und wiederum wird derjenige immer zu den niedrigsten Preisen tauschen, der beym höchsten Grade der Unbereitwilligkeit auf seiner Seite, auf einen Gegner trifft, dessen Bereitwilligkeit die höchste Stufe erreicht hat. Immer kauft der zu dem höchsten Preise, der seinem Gegner erst das Gut feil machen muſs, zu dessen Besitz er auf dem Wege des Tausches gelangen will. Er muſs diesem nicht bloſs seine Waare bezahlen, sondern auch auſserdem noch seine Bereitwilligkeit, sie wegzugeben. Am wohlfeilsten aber kauft im Gegentheile der, der etwas kauft, das seinem Besitzer im höchsten Grade feil ist. Er erhält hier in dem erhandelten Gute nicht bloſs eine Vergütung für sein dem Gegner dafür überlassenes Gut, sondern auſserdem auch noch eine Belohnung dafür, daſs er tauscht; und diese Belohnung muſs nach der Natur der Sache den wirklichen Preis um so bedeutender vermindern, je höher sie ist.

§. 38.

An die bisher gewürdigten beiden Momente, welche die Willkür der Parteien bey ihrer Uebereinkunft über den Preis motiviren, schlieſst sich noch ein drittes: die Vorstellung, welche sich jeder Theil von der Leichtigkeit oder

Schwierigkeit macht, ein Gut, das er auf dem Wege des Tausches an sich bringen kann, sich auf eine andere Weise zu verschaffen. Der Einfluſs dieses Moments ist zwar keineswegen von der Wichtigkeit, wie die Wirksamkeit der beiden Momente, von welchen bis jetzt die Rede war, aber für ganz unbedeutend läſst es sich dennoch keinesweges erklären. Allerdings leitet auch die angedeutete Vorstellung die Parteien bey ihrer Uebereinkunft über den Preis; und allerdings verdient daher auch sie einige Erörterung bey der Beantwortung der Frage: woher kommt es, daſs die tauschenden Parteien den Preis eines in den Tausch gekommenen Gutes gerade so bestimmen, wie wir sie ihn wirklich bestimmen sehen?

In der Natur der Sache, und in dem Wesen des menschlichen Begehrungsvermögens liegt es, daſs Niemand suchen wird, ein Gut im Wege des Tausches an sich zu bringen, das er auf eine andere leichtere Weise erhalten zu können glaubt. Wasser, das man, wenigstens in den meisten Ländern der Erde, umsonst haben kann, kauft niemand; und von gemeinen Leuten hört man oft die Aeuſserung, dieſs oder jenes kaufe ich mir nicht, ich kann es mir selbst machen. In dieser Aeuſserung spricht sich das hier angegebene Moment ganz klar aus.

Sie beruht auf einem ganz in dem Wesen des Tausches liegenden Grunde, ohngeachtet der gröſsere Theil der Leute, von welchen man sie hört, sich dieses Grundes nicht immer klar genug bewuſst seyn mag. Im Wesen des menschlichen Eigennutzes, der beym Tausche in seiner vollesten Wirksamkeit erscheint, und das leitende Princip für das Benehmen der Parteien dabey in allen Beziehungen ist, — in dem Wesen dieses Eigennutzes liegt es, daſs sich niemand entschlieſst, von der Masse seiner Güter etwas für Dinge aufzuopfern, zu deren Besitz er ohne eine solche Aufopferung gelangen zu können glaubt. Aber jeder Tausch ist nur möglich durch Aufopferungen der Art von beiden Seiten. Auſserdem gehört er in das Reich der unbedingten Unmöglichkeiten. Nur dann kann ein Tausch zu Stande kommen, wenn die tauschenden Parteien ohne jene beym Tausche unvermeidliche Aufopferung entweder gar nicht zum Besitze des einzutauschenden Gutes gelangen können, oder doch nicht mit der Leichtigkeit, wie hier. Ob einer oder der andere Fall vorhanden sey, dieſs ist gewöhnlich die erste Frage, welche sich die Parteien vorlegen, ehe sie sich zum Tausche entschlieſsen. Und von der bejahenden oder verneinenden Beantwortung dieser Frage hängt es dann ab, ob sie überhaupt tauschen wollen, und unter welchen Bedingungen. Je gröſser Jedem hier

die Möglichkeit erscheint, das ihnen im Tausche angebotene Gut auf eine andere Weise an sich zu bringen, und je leichter er sich dieſs denken wird, um so weniger wird er zum Tausche geneigt seyn, und um so geringer wird auch der Preis ausfallen, zu dessen Entrichtung er sich entschlieſsen wird. Je schwieriger und unmöglicher er es im Gegentheile finden wird, zum Besitze jenes Gutes auf eine andere Weise, als durch Tausch zu gelangen, um so geneigter wird er sich zum Tausche stellen, und um so höher wird der Preis seyn, den er verwilligt. Aus diesem Grunde verkaufen Fabrikanten ihre Kunstprodukte immer am höchsten an unwissende und unerfahrne Landleute, und weniger vortheilhaft an Städter, welche bey gleicher Kunstfertigkeit, sich jene Möglichkeit weniger schwierig vorstellen. Was Jemand ohne Mühe und Güteraufwand haben kann, kauft er gewiſs nicht. Und auch das kauft er nicht, was er sich mit einem geringern Mühe- und Güteraufwande schaffen kann, als die Güter, welche er dafür weggeben soll.

§. 39.

Doch bedarf es wohl keiner Erinnerung, daſs die Untersuchung über die Frage, von der ich eben sprach, keinesweges in einem bloſsen Ueberschlage der Kosten oder des Güteraufwandes bestehen könne, welche mit der

Gewinnung oder Hervorbringung eines in den Tausch gebrachten Gutes verbunden seyn können. Diese Kosten können zwar allerdings von derjenigen Partei in Betrachtung gezogen werden, welche sich die Frage vorlegt, ob sie tauschen soll? und um welchen Preis? Aber immer sind sie nur ein hier zu berücksichtigender Nebenpunkt, und keinesweges der Hauptpunkt, der hier ins Auge gefaſst werden muſs. Dieser Hauptpunkt ist die Möglichkeit und Leichtigkeit, sich ein im Tausche angebotenes Gut auf eine andere Weise, ohne Tausch, zu verschaffen, überhaupt. Unter ihm ist Alles begriffen, was Bedingung jener Möglichkeit oder Leichtigkeit ist, keinesweges aber allein der Aufwand, welchen die Gewinnung oder Hervorbringung des in den Tausch gebrachten Gutes erfordern mag. Dieser Aufwand steht zu jener Möglichkeit und Leichtigkeit überhaupt, in dem Verhältnisse der Art zur Gattung, und seine Berücksichtigung allein würde auf keinen Fall ausreichend seyn, um das Urtheil der Parteien über die angegebene Frage behörig zu motiviren, und ausreichend zu begründen. Die Möglichkeit, sich ein Gut ohne Tausch, und ohne die dabey nothwendigen Aufopferungen zu verschaffen, — diese Möglichkeit beruht keinesweges nur allein darauf, daſs der Begehrer desselben sich für

fähig achtet, die Kosten aufzubringen, welche mit dessen Gewinnung oder Hervorbringung nothwendig verbunden sind; sie beruht noch auf etwas mehrerm. Das Daseyn des zu jenen Kosten erforderlichen Güterfonds ist bloſs die äuſsere Bedingung jener Möglichkeit. Die innere liegt im Daseyn des Maaſses von menschlichen Kräften, welche erforderlich sind, um jene Güterfonds für den angegebenen Zweck benutzen zu können; in den körperlichen und Geisteseigenschaften des Fondsbesitzers; in der Gelegenheit, von ihnen Gebrauch zu machen; und in einer Menge von nothwendigen und zufälligen Umständen, welche zusammen vorhanden seyn, und zusammen wirken müssen, wenn ein Ding gewonnen oder hervorgebracht werden soll, dessen Daseyn und Besitz jemand wünscht. Der wissenschaftlich gebildete Fabrikant und der bloſse Routinier können gleich reich seyn, und gleich starke Kapitale in ihr Gewerbe verwendet haben, und dennoch vermag der Letztere nicht zu liefern, was der Erste liefert. Der ungebildete Amerikaner besitzt eine Menge Dinge, aus welchen sich europäische Kunstfabrikate fertigen lassen; aber dennoch muſs er diese von dem Europäer kaufen, weil es ihm an den Kenntnissen fehlt, welche zu deren Verfertigung erforderlich sind. Wollte er sie selbst verfertigen, sie würden ihm höher zu stehen kommen, als der Preis, wel-

chen er dem Europäer dafür zahlt, und dennoch bey weitem schlechter seyn. Er kauft sie also gern, weil diefs wirklich für ihn der kürzeste und leichteste Weg ist, auf welchem er zu ihrem Besitze gelangen kann. Er würde sie aber zuverlässig nicht kaufen, hielte er sich für fähig, sie sich auf eine andere leichtere Weise zu verschaffen.

§. 40.

Mit unter mögen die drey Momente, deren Einflufs auf die Bestimmung des Preises eines in den Tausch gekommenen Gutes ich bisher zu entwickeln gesucht habe, die einzigen Motive seyn, welche die Willkür der Parteien bey der Bestimmung des wirklichen Preises leiten. Doch nur sehr selten werden sie nur allein wirksam seyn. Der dem Menschen angeborne Eigennutz treibt die Parteien, jeden Tausch nur mit der möglichsten Umsicht und Bedächtlichkeit abzuschliefsen, und diese Umsicht und Bedächtlichkeit treibt sie denn bey ihren Discussionen über die Bestimmung des Preises, dem Kreise ihrer Untersuchungen die möglichst gröfste Ausdehnung zu geben. Sie bleiben daher denn in der Regel nie blofs dabey stehen, dafs sie untersuchen: ob das in den Tausch gebrachte Gut ihnen selbst entbehrlich oder unentbehrlich sey? und in welchem Grade es diefs für sie sey? Sie beschränken sich keines-

weges blofs darauf, dafs sie nur ihre eigene Bereitwilligkeit zum Tausche prüfen, und die Möglichkeit und Leichtigkeit, das ihnen im Tausche angebotene Gut ihres Gegners sich auf andere Weise ohne Tausch zu verschaffen; — sondern sie gehen meist in der Regel noch einige Schritte weiter. Haben sie ihre eigene Qualifikation zum Tausche erforscht, so suchen sie auch noch die ihres Gegners auszumitteln; haben sie die Regeln für ihr Benehmen beym Tausche für sich aufgefunden, so suchen sie auch noch die auf, welche der Gegner dabey auf seiner Seite zu berücksichtigen hat; und erlauben sich zu dem Ende ein — freilich oft sehr unsicheres und unzuverlässiges — Urtheil in seine Seele, über sein Benehmen beym Tausche, und bey der Bestimmung der Gütermasse, welche er als Preis geben oder nehmen wird, oder geben oder nehmen kann. Sie setzen sich dabey im Geiste an dessen Stelle, bestimmen den Grad der Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit, welchen das ihm angebotene oder von ihm wegzugebende Gut für ihn selbst haben mag, so wie den Grad seiner Bereitwilligkeit zum Nehmen und zum Geben, ingleichen das, was er etwa über die Möglichkeit und Leichtigkeit denken mag, sich die in den Tausch gebrachten Güter auf eine andere Weise aufser dem Tausche zu verschaffen; — und die Resultate dieser Di-

vinationen haben nach der Natur der Sache immer einen sehr bedeutenden Einfluſs auf ihr Benehmen beym Tausche, und bey dem Schlusse der Uebereinkunft über den Preis. Je günstiger die Resultate dieses Urtheils in die Seele ihres Gegners für sie ausfallen; je unentbehrlicher, ihrer Meinung nach, ihr Gut ihrem Gegner ist; je bereitwilliger er ihnen zum Tausche zu seyn scheint; und je geringer sie die Möglichkeit und Leichtigkeit finden, seine Wünsche ohne Tausch zu befriedigen; um so weniger werden sie geneigt seyn, ihrem Gegner beym Kampfe über den wirklichen Preis zu weichen. Umgekehrt aber, je ungünstiger jene Resultate für sie ausfallen werden, je leichter nach ihrem Ermessen ihr Gegner das Gut entbehren kann, das sie ihm im Tausche überlassen wollen; je unbereitwilliger sie ihn zum Tausche finden; und je mehrere Fähigkeit sie ihm zutrauen werden, sich jenes Gut ohne Tausch zu verschaffen; um so bereitwilliger werden sie seyn, den Kampf um den Preis durch eine Uebereinkunft zu beendigen, welche ihrem Interesse nur einigermaſsen zusagt, sey es auch noch so wenig.

§. 41.

Freilich mag Eigennutz die vorzüglichste Triebfeder der Parteien seyn, solche Unter-

suchungen in die Seele ihres Gegners anzustellen; doch der alleinige Grund ihrer wirklichen Anstellung ist er keinesweges. Ein zweyter nicht minder wirksamer Grund liegt auch selbst in der Natur der Sache. Zum Wesen des Tausches selbst gehört es, daſs kein Besitzer irgend eines dazu bestimmten Gutes sich entschlieſsen wird, dieſs Gut Jemanden anzubieten, von dem er glaubt, er werde es nicht tauschen wollen, oder nicht tauschen können. Jedes Angebot, welches der Besitzer irgend eines Gutes jemanden machen kann, setzt auf der Seite des Anbietenden immer die Idee voraus, derjenige, dem das Angebot geschieht, werde zum Tausche geneigt seyn; und nach seiner Meinung von der gröſsern oder mindern Wahrscheinlichkeit, daſs jener mit ihm tauschen werde, richtet er nicht nur gewöhnlich seine Preisforderung, sondern auch sein Benehmen bey dem Kampfe, welcher der Preisbestimmung vorangeht. So wenig als der Besitzer eines zum Tausche bestimmten Gutes dieſs Jemanden anbieten wird, von dem er voraussetzt, er werde nicht tauschen wollen, oder tauschen können; eben so wenig wird sich der Begehrer eines solchen Gutes mit seiner Nachfrage an Jemanden wenden, dem er den Besitz dieses Gutes nicht zutraut, oder die Bereitwilligkeit, es auf dem Wege des Tausches wegzuge-

ben*). Und selbst dann, wenn er ihm diese Bereitwilligkeit zutraut, wird er sich dennoch bey seinem Preisgebote immer nach seiner eigenen Vorstellung von dem Grade jener Bereitwilligkeit richten. Je weniger er ihm Bereitwilligkeit zutrauen zu müssen glaubt, um so mehr wird er bieten. Um so geringer aber wird sein Gebot seyn, je stärkere Bereitwilligkeit er bey ihm annimmt. Dem Armen, der aus Noth verkaufen muſs, wird unter gleichen Umständen immer am wenigsten geboten. Im Gegentheile erhält aber immer den höchsten Preis der Reiche, der vorzuspiegeln weiſs, er bringe sein Gut mehr aus Gefälligkeit in den Tausch, als aus Bedürfniſs.

§. 42.

Könnte man sich die beiden Parteien, welche sich über den Preis eines in den Tausch gekommenen Gutes vereinigen, isolirt denken, so würden die bisher gewürdigten vier Momente allerdings ausreichen, um sich die Fragen beantworten zu können, wie entsteht der Preis? und warum wird er von den tauschenden Parteien gerade so bestimmt, wie sie ihn wirklich bestimmen? — Aber nur äuſserst selten findet man in der wirkli-

*) Niemand fragt nach Waaren bey einem Kaufmanne, von dem er glaubt, dieser führe die Waaren nicht, welche jener sucht. Und wenn Kinder oder andere Leute bey Kaufleuten nach dieser oder jener Waare fragen, von welcher die Letzteren nicht glauben, daſs die Erstern

chen Welt tauschende Parteien, welche sich in einem solchen isolirten Zustande befinden, daſs nur sie allein mit einander tauschen können. Statt eines bloſs isolirten Tauschverkehrs Eines mit Einem erscheint überall ein allgemeiner Handelsverkehr Aller mit Allen. Und dieser allgemeine Handelsverkehr, durch welchen der Uebergang der Güter von einer Hand in die Andere so unendlich befördert wird, bindet sich nicht an bestimmte Individuen, sondern seine Tendenz ist möglichste Ausgedehntheit des Markts, und Begründung und Beförderung eines Tausches Aller mit Allen. In der Regel beschränkt kein Besitzer irgend eines zum Tausche bestimmten Gutes sein Angebot auf ein bestimmtes Individuum, sondern er stellt sie auf dem allgemeinen Markte der Begehrlichkeit Aller dar. Und eben so richtet sich auch der Begehrer eines gewissen Gutes mit seinen Wünschen keinesweges bloſs an Einen bestimmten Besitzer, sondern er richtet sein Augenmerk auf alle Besitzer solcher Güter, welche er sucht. Und alle Besitzer und Begehrer solcher Güter, welche zum Tausche bestimmt sind, suchen sich unter Allen, mit welchen

sie kaufen werden, hört man oft von Seiten der Letzteren die Aeuſserung: ich biete dir die Waare nicht, denn du kaufst ja doch nichts. In dieser Aeuſserung spricht sich eine Bestätigung der hier aufgestellten Behauptungen ganz deutlich aus.

sie tauschen können, immer nur den aus, mit welchem sie unter den vortheilhaftesten Bedingungen tauschen zu können hoffen.

Dieſs aus dem allgemeinen Handelsverkehre Aller mit Allen entspringende Verhältniſs der Dinge aber macht es nothwendig, an die bisherigen Erörterungen über die Momente, welche den Preis der in den Tausch gekommenen Güter reguliren, noch eine weitere Untersuchung zu knüpfen, über die Fragen: welchen Einfluſs hat dieser Verkehr Aller mit Allen auf ihre Uebereinkunft über die Bestimmung des Preises der in den Tausch kommenden Güter? und: worauf gründet sich dieser Einfluſs? was erzeugt ihn? und auf welche Weise und nach welchen Regeln äuſsert er seine Wirksamkeit? — Fragen, deren Wichtigkeit wohl Niemand verkennt, und deren richtige Beantwortung die Grundlage jeder richtigen und befriedigenden Preistheorie bilden muſs.

§. 43.

Der wichtigste Einfluſs, welchen der Verkehr Aller mit Allen auf den Preis der Güter hat, ist allerdings der, daſs sich mit der Ausgedehntheit des Markts die Wirksamkeit der bisher gewürdigten Momente zum Vortheile der einzelnen beym Tausche auftretenden

Parteien nach der Natur der Sache bedeutend vermindern muſs. Der wirkliche Preis kann hier selten das Niveau so übersteigen, wie dann, wenn man sich die tauschenden Parteien bloſs isolirt denkt, im Zustande des Verkehrs nur Eines mit Einem, und ganz abgeschlossen vom Verkehr Aller mit Allen. Weder der Besitzer noch der Begehrer der in den Tausch gebrachten Güter können hier ihre Launen und, oft sehr irrigen, Ansichten vom Werthe ihrer Güter in der Ausgedehntheit und mit dem Erfolge geltend machen, in dem sie solche geltend machen können, wenn die Möglichkeit des Tauschverkehrs sich nur auf zwey gegebene Individuen beschränkt. Nur der Verkehr Aller mit Allen ist der Weg, der den Preis der Güter mit ihrem Werthe und dem Betrage ihrer Schaffungskosten in das möglichst richtigste Verhältniſs bringen kann. Was sich von einem bloſs isolirten Verkehre der tauschenden Parteien entweder ganz und gar nicht erwarten läſst, oder doch nur äuſserst unsicher, erscheint hier als eine nothwendige Folge der Wirksamkeit der unendlich mannigfachen und unendlich verschiedenen Ansichten der hier gegen einander von allen Seiten her auftretenden Kämpfer. Die Kraft des Besitzers oder des Begehrers eines in den Tausch gekommenen Gutes, seinen Gegner zu seinem Vortheile auf seine Seite herüber zu zie-

hen, und ihm bald den höchsten, bald den niedrigsten Preis abzuzwingen, — diese Kraft vermindert sich mit jedem neuen Besitzer oder Begehrer, welcher auf dem Markte erscheint und in die Konkurrenz tritt, in gleichem Verhältnisse. Der Besitzer, für den sein in den Tausch gebrachtes Gut den niedrigsten Grad von Entbehrlichkeit hat, und der aus diesem Grunde den höchsten Preis dafür fordert, findet unter der großen Zahl der Begehrer bey weitem leichter den, für welchen es den höchsten Grad der Unentbehrlichkeit hat, und der ihm also ohne Widerrede den geforderten Preis zahlt, als wenn er seine Aufforderung zum Tausche nur auf Ein einziges Individuum beschränkt. Umgekehrt aber entdeckt auch der Begehrer eines Gutes, das er für unentbehrlich für sich achtet, unter dem großen Haufen von Besitzern, welche entbehrliche Güter der Art, wie er sie gerade verlangt, in den Tausch bringen, denjenigen, welchem das von ihm für unentbehrlich geachtete Gut am entbehrlichsten scheint, und von welchem er es aus diesem Grunde zu den leidlichsten Bedingungen tauschen kann.

§. 44.

Der Tausch Aller mit Allen, der durch den allgemeinen Handelsverkehr angeknüpft wird, gewährt beiden, dem Besitzer und

dem Begehrer, eine Aussicht auf die vortheilhaftesten Preise. Er schafft gleichsam einen Centralpunkt, gegen den die Kräfte aller gravitiren, und nothwendiger Weise immer gravitiren müssen, soll ihre Aeufserung nicht mit sich selbst in Widerspruch kommen, und die Kraft, welche wirksam seyn soll, sich nicht am Ende durch sich selbst vernichten. Indem die Konkurrenz jedem Besitzer und jedem Begehrer die frohe Aussicht gewährt, unter den möglichst vortheilhaftesten Bedingungen zu tauschen, begründet und nährt sie ihre Bereitwilligkeit zum Tausche, ohngeachtet weder der Besitzer noch der Begehrer immer mit Zuverlässigkeit hoffen kann, der Preis, den der Eine erhält, und den der Andere giebt, werde jener Aussicht vollkommen entsprechend seyn. Wirklich ist es ein blofser Zufall, wenn der Besitzer eines Gutes unter den vielen Begehrern desselben, welche zugleich mit ihm auftreten, gerade auf d e n trifft, für welchen sein Gut von der niedrigsten Entbehrlichkeit für ihn den höchsten Grad der Unentbehrlichkeit hat; oder wenn der Begehrer unter den vielen Besitzern gerade d e n auffindet, für welchen das das Entbehrlichste ist, was er für sich für das Unentbehrlichste achtet.

Doch wenn auch die tauschenden Parteien beym Verkehr Aller mit Allen nicht immer gerade darauf mit Zuverlässigkeit rech-

nen können, den nach ihrer individuellen Ansicht höchsten oder niedrigsten Preis zu erhalten, oder zu geben; immer können sie doch mit voller Zuversicht darauf rechnen, daſs der Preis, welchen sie geben oder erhalten, immer der höchste oder der niedrigste seyn werde, welchen sie unter den vorhandenen Umständen erhalten konnten, oder geben muſsten, wo ihr Gut gerade in den Tausch kam. Die Konkurrenz, in welche der Besitzer eines zum Tausche bestimmten Gutes mit den Besitzern dazu bestimmter Güter derselben Art kommen kann, mag noch so stark und noch so ausgedehnt seyn, immer kann sie nichts weiter bewirken, als daſs er sich einen Preis gefallen lassen muſs, der den Umständen möglichst angemessen ist, unter welchen er tauscht. Aber dieser den Umständen angemessene Preis wird äuſserst selten der seyn, welchen der Begehrer eines Gutes, das für ihn den höchsten Grad der Entbehrlichkeit hat, seinem Besitzer etwa dafür zahlen mag; nicht der allerniedrigste Preis, für welchen das Gut beym isolirten Tausch in den Tausch kommen kann; sondern in den meisten Fällen ein bey weitem höherer; und immer der höchste, welchen er unter den gegebenen Umständen von Jemanden erhalten kann. Dieſs ist eine nothwendige und wesentliche Folge der Konkurrenz der Begehrer. Diese wirkt den Folgen der Konkurrenz der

Besitzer entgegen, hebt jene Folgen immer wieder auf, und regulirt den Preis immer so, wie er unter den gegebenen Umständen für beide Theile am vortheilhaftesten ist. Die Konkurrenz der Begehrer hebt immer wieder die Nachtheile auf, welche dem Einen Besitzer die Konkurrenz der übrigen besorgen läſst; und die Konkurrenz der Besitzer entfernt die Gefahren, welche die Konkurrenz des Einen Begehrers mit seinen Genossen diesen droht. Das Gegeneinanderdrängen derer, welche eine Waare ausbieten, und sie gern los seyn wollen, und derer, welche sie suchen und zu besitzen wünschen, zwingt endlich alle hier auftretende Individuen, alle andere Ursachen der Schätzung bey Seite zu setzen, und einen gewissen Mittelpunkt zu suchen, in welchem sie sich zur Schlieſsung des Handels vereinigen müssen. Konkurrenz von beiden Seiten leitet sie immer hin gegen den Centralpunkt, der zwischen den Endpunkten ihres beiderseitigen Strebens in der Mitte liegt, und welchen beide Theile berücksichtigen müssen, wollen sie, daſs je ein Tausch zu Stande kommt *).

§. 45.

Wäre übrigens die Konkurrenz der Besitzer und der Begehrer, welche beym allge-

*) M. vergl. über das hier gesagte Garve philosoph. Anmerk. u. Abhandl. zu Cicero v. d. Pflichten, Buch III. S. 91.

meinen Tauschverkehre neben einander auftreten, sich immer völlig gleich, so würde der Preis, welchen der eine Theil hier erhält, und der Andere giebt, nicht bloſs unter den gegebenen Umständen, sondern überhaupt für beide Theile gleich vortheilhaft seyn. Er würde zwischen dem möglichst höchsten, und den möglichst niedrigsten, auf welchen zwey Parteien beym isolirten Tauschverkehre einen Handel abschlieſsen können, in der Mitte stehen, und beide Theile der Besitzer und der Begehrer, würden sich dabey in allen Fällen gleich wohl befinden. Es würde keinen andern Preis geben, als den so genannten Mittelpreis, der immer für alle Tauschende am erwünschtesten ist. Indessen diese völlige Gleichheit der Konkurrenz der Besitzer und Begehrer erscheint nur äuſserst selten. Bald erscheinen zu viele Besitzer auf dem Markte, welche hier ihre entbehrlichen Güter zum Tausche ausbieten; bald finden sich wieder zu viele Begehrer ein. Bald ist die zum Tausche ausgebotene Gütermasse der Besitzer für die dermalige Nachfrage der Begehrer zu groſs; bald ist sie wieder zu klein. In allen diesen Fällen muſs sich der Preis, der in den Tausch-gekommenen Güter, immer bald mehr bald weniger von jenem Mittelpunkte zwischen zu hoch und zu niedrig entfernen, und der schwächere Theil muſs sich

dann zu Aufopferungen verstehen, welche ihm oft äufsert lästig sind. Die Wage steigt bald zum Vortheile des Einen, bald zum Vortheile des Andern; und jede Abweichung von ihrem Ruhepunkte fällt immer dem zur Last, der sich vom Gegentheil auf dessen Seite hinüberziehen lassen mufs. — Mit der Abnahme des Gleichgewichts zwischen der Konkurrenz der Anbietenden und der Konkurrenz der Begehrenden nähert sich der allgemeine Verkehr immer dem isolirten Tausche; und je mehr er sich diesem nähert, um so mehr erhöht sich die Wirksamkeit der vorhin erörterten Momente, welche den Preis der Güter überhaupt motiviren. Beide Theile kämpfen jetzt nicht mehr mit gleichen Kräften, sondern mit sehr ungleichen. Ist die Ungleichheit der Konkurrenz auf Seiten der Besitzer; übersteigt die Zahl der Konkurrenten beym Angebote, die Zahl der Konkurrenten bey der Nachfrage, oder ist die zum Tausche bestimmte Gütermasse der tauschlustigen Besitzer stärker und gröfser, als die Masse des Bedarfs der Begehrer, so sinken die Preise unter jenen Mittelpunkt zum Vortheile der Letztern. Ist die Ungleichheit der Konkurrenz hingegen auf der Seite der Begehrenden; übersteigt ihre Zahl, die Zahl der zum Tausche geneigten Besitzer, oder haben diese geringere Vorräthe von Gütern in den Tausch gebracht, als zur Bestreitung der Be-

dürfnisse der Begehrer erforderlich sind, so steigt der Preis über jenen Mittelpunkt, zum Vortheile der Besitzer.

§. 46.

Doch der Preis der Güter mag durch solche Mifsverhältnisse zwischen der Konkurrenz des Angebots und der Konkurrenz der Nachfrage steigen und fallen, wie er will, auf den Grad der Höhe oder Niedrigkeit, auf welchen er in einzelnen Fällen beym isolirten Tauschverkehre emporgesteigert oder herabgesenkt werden kann — auf diesen Grad kann er beym allgemeinen Tauschverkehre wohl nie kommen. Selbst die ungleichste Konkurrenz strebt immer gegen jenen Mittelpunkt; und schon dieses Streben begünstigt den Kampf auf der Seite des ungleichen Theils, und hindert seine Gegner, ihn ganz so zu behandeln, wie er sich beym isolirten Tausche behandeln lassen mufs. Das Mifsverhältnifs zwischen der Konkurrenz der Besitzer und der Begehrer eines Gutes sey auch noch so grofs; die Zahl der zum Tausche geneigten Besitzer übersteige die Zahl der Begehrer noch so sehr; immer kann die Kraft der Begehrer im Kampfe gegen die Besitzer nie die Stärke und den Grad der Wirksamkeit erreichen, den die Kraft Eines Begehrers im Kampfe gegen nur Einen Besitzer hat. Von zwey Begehrern, welche mit

tausend Besitzern um den Preis kämpfen, wird immer nur derjenige auf dem Wege des Tausches zu dem Besitze des in den Tausch gebrachten Gutes gelangen können, der diesem Gute einen höhern Grad von Unentbehrlichkeit für sich beylegt, und also einen höhern Preis verwilliget, als sein Nebenbuhler. Und umgekehrt von zwey Besitzern von Gütern, welche tausend begehren, wird immer nur derjenige tauschen können, der sich zu den billigsten Bedingungen versteht. Treten mehrere Konkurrenten beym Angebote oder bey der Nachfrage auf, immer muſs derjenige, mit welchem der Tausch wirklich abgeschlossen werden soll, zuerst seinen Nebenbuhler vom Kampfplatze verdrängt haben, ehe er selbst tauschen kann. Und dieſs Verdrängen vom Kampfplatze kann auf keine andere Weise bewirkt werden, als mittelst Verwilligung eines Preises, welcher dem Interesse des Gegners des Konkurrenten, welcher wirklich tauscht, mehr zusagt, als der Preis, den jenem der Nebenbuhler des Letztern angeboten hatte.

Der Fall, daſs der Besitzer eines Gutes, das für ihn den niedrigsten Grad der Entbehrlichkeit, für den Begehrer aber den höchsten Grad der Unentbehrlichkeit hat, nur auf den möglichst höchsten, oder daſs ein Besitzer eines Gutes von dem höchsten Grade der Entbehrlichkeit für ihn, für seinen Gegner

aber vom niedrigsten Grade der Unentbehrlichkeit, nur auf den möglichst niedrigsten Preis tausche, — dieser Fall, der beym isolirten Tausche zwischen Einem Besitzer und Einem Begehrer so leicht eintreten kann, ist hier durchaus unmöglich. Unter den tausend Besitzern, welche mit den zwey konkurrirenden Begehrern zusammentreffen, kann zwar nur derjenige tauschen, welcher sich zur Annahme des niedrigsten Preises versteht; aber dieser niedrige Preis kann nie der absolut niedrigste seyn, sondern er muſs immer wenigstens Einen Grad über dem absolut niedrigsten stehen; denn von den beiden aufgetretenen Begehrern kann nur derjenige zum wirklichen Tausche mit einem Besitzer gelangen, welcher diesen Preis verwilligt. Und eben so kann bey einer Konkurrenz von tausend Begehrern mit zwey Besitzern, von diesen Tausenden zwar nur derjenige die Möglichkeit eines Tausches hoffen, welcher den höchsten Preis bietet. Aber auch dieser höchste Preis kann nie der absolut höchste seyn; sondern immer nur etwa der nächste unter dem absolut höchsten.

Der absolut höchste und der absolut niedrigste Preis würde bloſs dann erscheinen können, wenn nur auf der einen Seite der tauschenden Parteien Konkurrenz wäre, auf der Andern aber nicht. Hier wäre die Möglichkeit

eines Tausches bloſs auf einen einzigen Fall beschränkt; weſshalb denn auch nur die Momente für den isolirten Tausch wirksam seyn könnten. Doch selbst in diesem äuſserst seltenen Falle, wird der Preis, welchen der Eine Theil erhält, und der Andere giebt, nie höher seyn können, als der absolut höchste oder absolut niedrigste. Ueber diese Grenzlinie hinaus, kann selbst bey einem solchen Verhältnisse der tauschenden Parteien der Preis weder gesteigert, noch jemals verringert werden, wenn ein Tausch zu Stande kommen soll. Forderte der Eine Besitzer, der sein zum Tausche bestimmtes Gut auf den mit tausend Begehrern besetzten Markt gebracht hat, einen noch höhern Preis; so kann von allen nur immer vorhandenen Begehrern kein Einziger mit ihm tauschen; und dasselbe würde der Fall seyn, wollte der Eine Begehrer eines von tausend Besitzern ihm angebotenen Gutes dafür einen Preis bieten, der unter dem absolut niedrigsten stände.

§. 47.

Unsere nationalwirthschaftlichen Schriftsteller behaupten, beym Tausche gewinnen in der Regel immer beide tauschende Parteien. Und wirklich läſst sich diese Behauptung sehr gut hören; wie wohl sie nicht durchgängig und in jeder möglichen Beziehung, wo beym Tausche von

Gewinn gesprochen werden mag, als richtig anerkannt werden kann. Der Hauptgewinn, welcher in der Regel immer für beide Parteien aus dem Tausche entspringt, besteht in dem wohlthätigen Einflusse, den jeder Tausch auf die Wirksamkeit der produktiven Kräfte der tauschenden Parteien hat. Ohne Tausch würde manche Aeuſserung der produktiven Kraft entweder gar nicht zur Wirksamkeit gelangt seyn, oder doch gewiſs nicht in dem Grade, in welchem sie sich wirklich äuſsert. Sie würde oft still stehen müssen, und kein Stillstand in der Uebung dieser Kräfte bleibt ohne nachtheilige Folgen. Die häufigen Unterbrechungen lähmen am Ende die Kraft selbst. Oder wollte sie sich in ihrer Wirksamkeit nicht unterbrechen lassen, so würde bald der Ueberfluſs, den sie schafft, die Produkte ihrer Wirksamkeit zu Dingen herabwürdigen, ganz ohne allen Werth. Der fleiſsigste und thätigste Producent würde am Ende unter einer Last von ihm überflüssigen Gütern erliegen, und dennoch an Allem Mangel leiden müssen, was er noch auſser diesen Gütern bedarf, und sich nur auf dem Wege des Tausches schaffen kann. Tausch gehört unter die ergiebigsten Quellen des menschlichen Wohlstandes. Tausch führt nicht nur zur Arbeitsamkeit überhaupt, sondern auch zur Theilung der

Arbeiten. Diese aber führt — wie ich in der Folge ausführlich zeigen werde — zur Vermehrung und Vervollkommnung der Produktion, und diese wieder zum Wohlstande und Reichthum. Tausch weckt nicht bloſs die schlummernde Produktivkraft, sondern er nährt und belebt sie auch, und macht ihre fortwährende Wirksamkeit möglich.

§. 48.

Doch so bedeutend auch der eben angedeutete Gewinn ist, welchen die beiden tauschenden Theile vom Tausche für sich zu erwarten haben; und welchen ich zum Unterschied von jedem übrigen hier möglichen Gewinne, Gewinn aus dem Tausche nennen will; immer gehört dieser Gewinn nur unter die mittelbaren Vortheile, welche aus dem Tausche für die Parteien entspringen. Nur sehr wenige beschränken ihre Hoffnung beym Tausche bloſs auf diesen mittelbaren Gewinn. Ohngeachtet er überall den unmittelbaren, auf welchen ihre Hoffnungen gerichtet sind, bey weitem überwiegt, wird er doch in der Regel übersehen. Der gröſste Theil der Theilnehmer am Tauschverkehre ahnet ihn kaum. Das Hauptaugenmerk der tauschenden Parteien ist immer auf unmittelbaren Gewinn gerichtet. — Die Tendenz ihrer meisten Pläne beym Tausche

geht auf Vortheile, erzeugt durch den höhern Werth der ertauschten Güter, oder durch Güter von einem höhern Betrag der Schaffungskosten, oder — um es kurz zu sagen — auf Gewinn beym Preise. In Rücksicht auf diesen unmittelbaren Gewinn ist die vorhin (§. 47.) angegebene Behauptung unserer nationalwirthschaftlichen Schriftsteller aber nur zum Theil wahr.

Beym Preise, oder unmittelbar, können die tauschenden Parteien beym Tausche gewinnen in vierfacher Beziehung. Einmahl in Beziehung auf den individuellen Werth der wechselseitig gegebenen und erhaltenen Güter; dann in Hinsicht auf den gemeinen Werth derselben; ferner in Ansehung der individuellen Schaffungskosten, welche jeder Theil aufwenden mufste, um die in den Tausch gebrachten Güter zu gewinnen oder hervorzubringen; und endlich viertens in Rücksicht auf die nach der gemeinen Meinung berechneten Schaffungskosten. Unter diesen vier Fällen gehören nur zwey unter die angegebene Kategorie; blofs der Erste und der Dritte. Im zweyten und vierten Falle ist Gewinn nur für einen Theil möglich. Der Gewinn, welchen im Ersten Falle beide Theile machen, entspringt aus den verschiedenen Ansichten, welche sie von dem Werthe der Güter haben,

welche sie im Tausche weggegeben und erhalten haben; dadurch, dafs jeder Theil für sein im Tausche weggegebenes Gut ein Anderes erhält, das er für seine Zwecke tauglicher achtet, als das Weggegebene. Und eben so entsteht im dritten Falle der Gewinn, welchen jeder Theil macht, dadurch, dafs er für sein weggegebenes Gut von einem individuellen Schaffungskostenbetrage ein Anderes erhält, dessen Gewinnung oder Hervorbringung ihm einen höhern Aufwand an Schaffungskosten nöthig gemacht haben würde, hätte er das ertauschte Gut selbst gewinnen oder hervorbringen wollen. Im zweyten Fall ist der Gewinn, welchen der Eine Theil macht, die Folge des höhern gemeinen Werths des Gutes, das er für sein Weggegebenes von geringerem gemeinen Werthe von seinem Gegner erhält. Und im vierten Falle verdankt der für Einen Theil vorhandene Gewinn sein Daseyn dem höheren Betrage der zur Gewinnung oder Hervorbringung des erhaltenen Gutes, nach der gemeinen Meinung, nöthigen Schaffungskosten, im Vergleiche gegen die nach dieser Meinung berechneten Schaffungskosten des Weggegebenen.

§. 49.

Gewinn am individuellen Werthe ist das Hauptmoment, welches

beide Theile zum Tausche bestimmt. Er ist die Bedingung jedes Tausches, und die nothwendige Folge von jedem. Gewännen nicht beide Theile in dieser Beziehung; nie könnte ein Tausch zu Stande kommen. Hätte das Gut, welches jede Partei in den Tausch bringt, für sie, nach ihren individuellen Ansichten, nicht weniger Werth, als dasjenige, welches sie dafür im Tausch erhält, so würde sie ihr Gut behalten, ohne auch nur jemals an einen Tausch zu denken. Die geringere Tauglichkeit ihres Gutes, als Mittel für ihre individuellen Zwecke, motivirt ihren Entschlufs zum Tausche. Erhält sie gegen ihr Gut kein Anderes von höherer Tauglichkeit für jene Zwecke, so mufs der Tausch unterbleiben, sie möchte auch dabei in anderer Hinsicht noch so bedeutend gewinnen können.

Nicht so, wie es sich mit dem Gewinn am individuellen Werthe verhält, welchen beide Theile beym Tausche immer machen, und nothwendiger Weise immer machen müssen, verhält es sich mit dem Gewinn an individuellen Schaffungskosten. Jener begleitet den Tausch immer nothwendig, dieser aber nur zufällig. Ohne Jenen kann kein Tausch zu Stande kommen; aber sehr wohl ohne diesen. Jener motivirt den Entschlufs der Parteien zum Tausche, als die Hauptbedingung; dieser motivirt ihn entwe-

der gar nicht, oder, wenn er ihn auch motivirt, doch immer nur als ein Nebenpunkt. Ohne diesen kann der Entschluſs zum Tausche sehr wohl bestehen; ohne jenen aber nie. Der Landmann, welcher Eine Elle Tuch zu einem Kleidungsstücke braucht, und sie gegen Einen Scheffel ihm überflüssiges Getraide eintauschen will, wird dennoch tauschen, wenn auch die individuellen Schaffungskosten beider Güter ihrem Grade nach nicht ganz gleich seyn sollten. Jene Elle Tuch hat für ihn einen individuellen höhern Werth, als sein überflüssiges Getraide; und so bald dieſs der Fall ist, so bald er sich hiervon überzeugt hat, tauscht er gewiſs, ohne alles Bedenken. Selbst dann wird er tauschen, wenn er wissen sollte, die Elle Tuch seines Gegners käme diesem an Schaffungskosten nicht so hoch zu stehen, wie ihm sein Scheffel Getraide. Der einzige Umstand, welcher ihn vom Tausche abhalten kann, kann nur der Gedanke seyn, er sey im Stande, durch einen Aufwand von Schaffungskosten, der dem Betrag der Schaffungskosten des Scheffels Korn nicht gleich kommt, sich jene Elle Tuch selbst zu bereiten. Ergreift ihn aber nur diese Idee nicht, gewiſs er wird ohne Bedenken seinen Scheffel Getraide hingeben, für die Elle Tuch seines Gegners, ohne sich darum zu bekümmern, ob dieser gewinnt? und wie viel? Der Eigennutz der tauschenden Par-

teien mag noch so groſs seyn, immer gönnt doch in der Regel Jeder gern dem Andern jeden Gewinn, welchen dieser machen kann, ohne Jenes Nachtheil.

Es sind nur zwey Fragen, welche sich jeder Theil vorlegt, ehe er sich zum Tausche entschlieſst. Einmahl die: Hat das Gut, welches du weggeben muſst, um dafür das Gut deines Gegners zu erhalten, für dich einen geringern Werth, als dieſs Letzte? Und dann die: Kannst du das Gut deines Gegners nicht mit geringern Schaffungskosten für dich hervorbringen, als das, welches du hingeben muſst, um Jenes zu erhalten? Fällt die Beantwortung dieser beiden Fragen günstig für den aus, welcher sie sich vorlegt, so tauscht er gewiſs, ohne sich darum zu bekümmern, ob sein Gegner beym Tausche gewinnt? ob viel? oder wenig? Und am allerwenigsten wird er sich entschlieſsen, einen Tausch, welchen er für sich vortheilhaft findet, um deſswillen abzubrechen, weil er vielleicht die Entdeckung gemacht hat, sein Gegner mache, in Rücksicht auf die individuellen Schaffungskosten des Gutes, welches Jener weggeben will, einen gröſsern Gewinn, als er selbst; oder Jener mache vielleicht nur ganz allein Gewinn, er aber erhalte bloſs seinen Schaffungskostenbetrag ersetzt. — Nur allein eine

tadelnswürdige Mißsgunst konnte in diesem Falle vielleicht jene Partei bestimmen, nicht tauschen zu wollen, weil sie die Bemerkung macht, ihr Gegner gewinne mehr, als sie, oder er gewinne vielleicht nur allein. Doch eine solche Mißsgunst widerstrebt dem eigenen Interesse dessen, der sich ihr hingiebt; und dieß verhindert ihre Wirksamkeit, mehr als irgend ein anderes Vorbeugungsmittel. Gewinn am Werthe ist die Hauptsache, und Gewinn an individuellen Schaffungskosten nur ein Nebenpunkt. Am Werthe müssen beide Theile gewinnen; aber in Bezug auf die Schaffungskosten ist es schon genug, wenn der Eine Theil nur nicht verliert; wenn er nur nicht zu einem Preise tauscht, welcher die Kosten übersteigt, um welche er das Gut seines Gegners sich selbst schaffen kann. Doch sieht er sich nicht im Stande, diese Schöpfung selbst vorzunehmen, weil ihm die dazu nöthigen Bedingungen fehlen, so entschließt er sich auch wohl, sein Gut seinem Gegner um einen Preis zu überlassen, dessen Schaffungskostenbetrag dem Betrage der Schaffungskosten des Seinigen nicht gleich kommt. Genug wenn ihn nur der höhere Werth desselben für ihn für diesen Verlust schadlos hält. Dem Gewinne am Werthe opfert unter diesen Umständen Jeder gern einen Verlust an Schaffungskosten.

§. 50.

Der Grund, warum nach den bisherigen Erörterungen beide tauschende Parteien beym Tausche in Bezug auf den individuellen Werth gewinnen müssen, in Rücksicht auf die individuellen Schaffungskosten aber gewinnen können, liegt in der Individualität des Maaſsstabes, welchen jeder Theil für die Berechnung des Werths und der Schaffungskosten seiner Güter braucht; und nur diese Individualität macht es erklärbar, wie jene Erscheinung möglich ist. — Abgesehen von einer solchen Individualität ist beiderseitiger Gewinn nie denkbar. Gebrauchen beide Theile für die Bestimmung des Werthes der Güter und des Betrags ihrer Schaffungskosten nur Einen und denselben Maaſsstab, so kann nie von beiderseitigem Gewinne die Rede seyn; sondern immer nur vom Gewinne Eines Theils. Hierin liegt denn auch der nächste Grund, warum in dem vorhin (§. 48.) angegebenen zweyten und vierten Falle immer nur Ein Theil von den beiden tauschenden Parteien allein gewinnen kann und nie beide zugleich. In beiden Fällen miſst kein Theil den Werth der Güter nach einem individuellen Maaſsstabe; sondern die Messung geschieht nach Einem für beide Theile gemeinschaftlichen Maaſse; nach dem Werthe, welchen die gemeine Meinung den in den Tausch gekommenen Gütern beylegt, und nach dem

Kostenaufwande, welchen sie zur Gewinnung oder Hervorbringung dieser Güter für nothwendig erklärt. Nach diesem Maafsstabe geschieht die Vergleichung des Werths der erhaltenen und weggegebenen Güter, so wie die Vergleichung des Betrags ihrer Schaffungskosten; und demjenigen Theile schreibt man Gewinn zu, für welchen das Resultat dieser Vergleichung vortheilhaft ausfällt. Gewinn am Werthe theilt man dem zu, der für ein Gut, welchem die gemeine Meinung einen bestimmten Werth beygelegt hat, ein Anderes erhält, das sie minder hochschätzt. Und Gewinn an Schaffungskosten soll derjenige gemacht haben, der für ein Gut, zu dessen Gewinnung oder Hervorbringung nach der gemeinen Meinung eine bestimmte Summe an Schaffungskosten erforderlich ist, ein Anderes erhalten hat, dessen Schaffungskostenbetrag das gemeine Urtheil höher bestimmt hat. Sehr oft besteht jedoch dieser Gewinn nur in der Einbildung. Es kommt alles darauf an, in wie weit sich die gemeine Meinung dem individuellen Urtheile der Tauschenden über den Werth oder Schaffungskostenbetrag ihrer im Tausche weggegebenen und erhaltenen Güter nähert, oder davon entfernt. Mancher macht nach der gemeinen Meinung einen äufserst hohen Gewinn, und in der Wirklichkeit macht er gar keinen. Der eigentliche und wahre Gewinn

ist der Individuelle, erzeugt durch den höhern individuellen Werth der erhaltenen Güter, oder durch Ersparung oder Ueberschüsse an individuellen Schaffungskosten. Hat eine Partei beym Tausche diesen Gewinn errungen, so kann es ihr sehr gleichgültig seyn, was und wie nach der gemeinen Meinung über den Gewinn aus dem Tausche geurtheilt werden mag. Nicht die gemeine Meinung von dem Werthe seiner Güter macht Jemanden reich, sondern die Zulänglichkeit dieser Güter für alle seine individuellen Zwecke; und opfert Jemand diese individuellen Zwecke der gemeinen Meinung, so kann er sehr arm seyn, ohngeachtet ihn Alle für reich achten. Der Amerikaner überläſst dem Europäer seine ihm unbrauchbaren rohen Stoffe oft weit unter dem Werthe, den ihnen die gemeine Meinung bey uns beylegt; er nimmt ferner dem Europäer seine Kunstprodukte oft zu einem Preise ab, der nach unserer Meinung weit über ihrem Werthe steht; und dennoch sagt dieser Tausch seinem wahren Vortheile zu; weil er für Güter von individuellem Unwerth, Güter von individuellem Werthe erhält. Er gewinnt dabey bey weitem mehr, als wenn er sich nackt den Stürmen der Witterung und der Veränderlichkeit des Klimas bloſsstellen wollte, in der Hoffnung, dadurch für seine rohen Pro-

dukte einen Preis zu erzeugen, der ihrem durch die gemeine Meinung bestimmten Werthe gleich kommt. Was er am gemeinen Werthe seiner Güter verliert, gewinnt er doppelt am Individuellen.

§. 51.

Dem Gewinne gegenüber stellt man gewöhnlich den Verlust, oder das Deficit, welches sich für einen oder den andern tauschenden Theil bey der Vergleichung des Werths oder der Schaffungskosten der im Tausche wechselseits gegebenen und erhaltenen Güter ergiebt. Doch nicht überall, wo vom Gewinne die Rede seyn kann, läſst sich sofort, und schon um deſswillen, auch von Verlust sprechen. Man würde sich sehr irren, wenn man glauben wollte, der Verlust des Einen Theils sey die nothwendige Bedingung des Gewinns, welchen der Andere macht; ohne Verlust auf der Einen Seite sey auch Gewinn auf der Andern nicht möglich; und was der Eine gewinne, verliere der Andere. So etwas läſst sich nur dann denken, wenn man bey der Vergleichung des Werths oder des Schaffungskostenbetrags der in den Tausch gekommenen Güter, mit ihrem Preise, an ihren gemeinen Werth, oder ihren nach der gemeinen Meinung angenommenen Schaffungskostenbetrag denkt *). Hier muſs man

*) Diesen Fall mag Garve Philosoph. Anmerk. u. Ab-

freilich dem Einen Theile das als Verlust am Werthe oder Schaffungskostenbetrage zur Last schreiben, was dem Andern als Gewinn in beiderley Beziehung zu Gut geschrieben wird; denn zwey verschiedene Gröfsen, nach Einem Maafsstabe gemessen, können nicht anders einander gleich gesetzt werden, als dadurch, dafs man dem Einen Theile zusetzt, was man dem Andern abgenommen hat. Aber auch nur in diesem Falle ist eine solche Antithese nothwendig. In den beiden übrigen Fällen, wo vom Gewinn gesprochen werden kann, bedarf es ihrer durchaus nicht. Gewinn am individuellen Werthe macht, wie ich vorhin gezeigt habe, bey jedem Tausche keinesweges blofs Ein Theil allein; sondern hier gewinnen beide. Verlust auf der Einen Seite, und Gewinn auf der Andern, ist also hier durchaus nicht denkbar; und am allerwenigsten läfst sich in diesem Falle Verlust auf der Einen Seite als Bedingung des Gewinns auf der Andern betrachten. Blofs Verschiedenheit des Gewinns der beiden Parteien, seinem Grade nach, ist hier möglich. Beide gewinnen, und

handl. zu Cicero v. d. Pflichten; Buch III. S. 98. der zweyten Auflage, vor dem Auge gehabt haben, wo er den Grundsatz aufstellt: „Was der Käufer nach „vollendetem Handel mehr hat, das mufs der Verkäu„fer nothwendig weniger haben, und umgekehrt;" denn in einer andern Beziehung ist diese Behauptung offenbar falsch.

müssen gewinnen; doch gewinnt nicht immer Ein Theil gerade so viel, als der Andere. Der Gewinn jedes Theils steigt und fällt nach dem Verhältnisse des Abstandes zwischen den Graden des Werths, welchen jeder Theil den gegebenen und erhaltenen Gütern für sich selbst beylegt. Derjenige, welcher für sein Gut vom niedrigsten Werthe für ihn, ein Anderes erhält, das für ihn den höchsten Werth hat, gewinnt immer bey weitem mehr, als sein Gegner, der für ein Gut vom niedrigsten Werthe für ihn, nur Eins von mittlerer Tauglichkeit für seine Zwecke erhält.

§. 52.

Der Gewinn, welchen die eine tauschende Partei, in Rücksicht auf die individuellen Schaffungskosten der in den Tausch gekommenen Güter, macht, kann zwar mit Verlust des Gegners verbunden seyn. Aber es ist diefs nicht gerade nothwendig, und liegt auch keinesweges im Wesen des Gewinnes, den Ein Theil in dieser Beziehung beym Tausche machen kann. Auch in diesem Falle können beide Theile gewinnen. Sie gewinnen auch wirklich allemal, wenn sie beiderseits für Güter von einem geringen individuellen Schaffungskostenbetrage Andere von ihrem Gegentheile erhalten, welche sie selbst mit einem so geringen Schaffungskostenbetrage nicht hervorzubringen im Stande waren. Der Land-

mann dem sein in den Tausch gebrachter Scheffel Getraide an Schaffungskosten = 2. steht, und der dafür vom Fabrikanten eine Elle Tuch erhält, welche er selbst mit einem nicht geringern Aufwande als = 4 verfertigen kann, gewinnt bey dem Tausche seines Getraides gegen jenes Tuch eben so wohl, als der Fabrikant, welcher für einen Scheffel Korn, den er selbst nur mit einem Aufwande = 4. produciren kann, nur Eine Elle Tuch giebt, deren Schaffungskosten = 2. sind. Der Gewinn jedes Theils ist in diesem Falle = 2., und dieser Gewinn entsteht, ohne dafs ein Theil nur das Mindeste verliert. Er ist die Folge einer vortheilhaften Kombination ihrer Talente, Kunstfertigkeiten, und sonstigen günstigen Verhältnisse, welche sich zu ihrem beiderseitigen Vortheile hier wechselseits die Hand reichen *).

Der einzige Fall, wo eine tauschende Partei in Beziehung auf die individuellen Schaffungskosten ihres in den Tausch gebrachten Gutes Verlust leiden kann, ist der, wenn sie für ihr weggegebenes Gut ein Anderes erhält, das s i e s e l b s t mit einem geringern Kostenaufwande zu gewinnen oder hervorzubringen im Stande gewesen wäre, als dem, welchen sie auf die Gewinnung oder Hervorbringung

*) Hieraus wird es auch erklärbar, wie beym Verkehr zweyer mit einander tauschenden Nationen beide gewinnen können, was sich aufserdem durchaus nicht erklären läfst.

des Weggegebenen verwendet hat. Doch dieser Fall wird wohl nur äufserst selten eintreten. Nur dann ist er etwa möglich, wenn die Produktion des Gutes, das der verlierende Theil beym Tausche weggab, für diesen selbst antiökonomistisch war. Indessen genau genommen, entspringt der Verlust hier nicht einmal aus dem Tausche, sondern lediglich aus der antiökonomistischen Produktion; — aus dem Mifsverhältnisse zwischen den auf die Produktion eines Gutes verwendeten Mühe und Güteraufwande, und dem Werthe des damit gewonnenen oder hervorgebrachten Gutes. Aus diesem Grunde läfst es sich auch sehr leicht erklären, wie hier mitunter der Fall eintreten kann, dafs bey dem gröfsten Verlust der Einen tauschenden Partei in Bezug auf die Schaffungskosten ihres in den Tausch gebrachten Gutes, die Andere in Rücksicht auf diesen Punkt nicht nur nichts gewinnen kann, sondern sogar selbst verlieren. Eine Ohme Wein auf einem zum Weinbau nicht geeigneten Boden, oder unter einem dazu nicht tauglichen Himmelsstriche gebauet, kann dem Producenten an Schaffungskosten vielleicht = 50. zu stehen kommen, und dennoch bey weitem schlechter seyn, als eine Ohme desselben Weins, welche auf dem angemessenen Boden und unter dem zu dieser Weinsorte geeigneten Klima gezogen wurde, und dem Producenten an Schaffungskosten nicht

höher als = 5. zu stehen kommt. Gesetzt nun, ein Landmann tauschte die Erstere für zwey Scheffel Getraide, welche ihm an Schaffungskosten = 8. zu stehen kommen; dem Scheine nach würde er zwar bey diesem Tausche sehr bedeutend gewinnen, aber in der Wirklichkeit würde er dennoch verlieren. Hätte er eine Ohme von dem ökonomistisch producirten Weine gekauft, so würde er eben so viel Wein für = 5. erhalten haben, oder für Einen und Einen Viertel Scheffel Korn, statt dafs er jetzt zwey Scheffel hingeben mufs. Bey einem Tausche der Art, von welchem das angegebene Beyspiel spricht, gewinnt er also nicht nur nichts an Schaffungskosten, sondern er verliert sogar, ohngeachtet sein Gegner gleichfalls verliert; und schon hieraus ergiebt es sich, wie thöricht es sey, wenn manche Regierung die Einfuhr fremder Waaren verbietet, blofs um das Publikum zu nöthigen, inländische zu brauchen, ohngeachtet sie sich nicht um den Preis schaffen lassen, wie die des Auslandes.

§. 53.

Verlust des Einen Theils ist überhaupt nur äufserst selten die Quelle und der Grund des Gewinns, welchen der Andere beym Tausche macht. Diese Idee, welche im Hintergrunde des bekannten Merkantilsystems erscheint, ist offenbar falsch; sie führt zu tau-

sendfachen höchst schädlichen Verirrungen. Es ist — wie Schmalz*) sehr richtig bemerkt hat — eine ewig verkehrte Politik, welche den Wohlstand anderer Nationen untergräbt, um den Ihrigen dadurch zu heben. Niemand mag reich seyn, mit der Hoffnung, es zu bleiben, neben armen Nachbarn. Neben ihrer Armuth kann sein Reichthum nie lange bestehen; denn er beruht auf der unsichersten Grundlage. Die Quellen sind vertrocknet, aus welchen sein Reichthum fliefst. Er mufs sich über kurz oder lang durch sich selbst vernichten, weil ihm die erforderlichen Mittel fehlen zu seiner fortwährenden Restauration. Es ist eine thörichte Furcht, nur die Furcht der unwissendsten Beschränktheit, welche die Verwickelungen des Verkehrs nicht zu durchschauen vermag, welche glaubt, je eine Nation würde durch Handel die andere arm machen. Handel ist ja Tausch. Beide Nationen tauschen ja nur ihren Bedarf mit einander. Am individuellen Werthe gewinnen allemal beide Theile beym Tausche, und in Bezug auf die individuellen Schaffungskosten verlieren sie wenigstens sehr selten, wenn sie auch nicht allemal gewinnen. Und gewinnen sie nur am Werthe, an der Tauglichkeit der in den Tausch gebrachten Güter, als Mittel für ihre Zwecke, so werden sie in den meisten Fällen sich sehr gern

*) M. vergl. dessen Handbuch der Staatswirthsch. S. 151.

beruhigen, wenn sie in Rücksicht auf die Schaffungskosten nur nichts verlieren. Jeder Theil wird sehr wohl zufrieden seyn, wenn er seine Mühe und die Masse an Gütern, welche er anwenden und verbrauchen mufste, um sein in den Tausch gebrachtes Gut zu gewinnen oder hervorzubringen, durch das dagegen erhaltene Gut nur ersetzt erhält, ohne etwas weiteres zu verlangen.

Im Ganzen genommen wird überhaupt der Betrag des Gewinns, der durch Ueberschüsse an Schaffungskosten beym Tausche gemacht wird, selten von sonderlichem Belange seyn *); den einzigen Fall ausgenommen, dafs der Producent eines Gutes mit Jemanden tauschen wird, der ihm für sein weggegebenes Gut ein Anderes giebt, das er selbst nicht um denselben Schaffungskostenbetrag würde haben gewinnen oder liefern können; — ein Fall, der vorzüglich beym ausländischen Handelsverkehre einer Nation eintreten kann, und ihn für sie vortheilhaft macht, ohne allen Nachtheil der Nation, mit welcher sie im Verkehr steht. Beym inländischen Handelsverkehre hingegen kann der Preis der Güter ihren Schaffungskostenbetrag selten zum Vor-

*) Die Idee der Physiokraten: „nur allein die Produkte „der Natur in einem Lande, welche es jährlich liefert, „sind das jährliche Einkommen der Nation, als Eine „Person betrachtet," hat in dieser Beziehung bey weitem mehr für sich, als man gewöhnlich glaubt.

theile eines tauschenden Theils sehr bedeutend übersteigen, wenn nicht ganz eigene Verhältnisse der Einen tauschenden Partei sie zum Nachtheile ihres Gegners ganz besonders begünstigen. Beym isolirten Tauschverkehre Eines mit Einem, kann vielleicht die Noth des Einen und die Bedürfnifslosigkeit des Andern, den Einen Theil bestimmen, sich zu einem Preise zu verstehen, der mit dem Schaffungskostenbetrage der wechselseitig gegebenen und genommenen Güter, in dem äufsersten Mifsverhältnisse steht, wo also der Eine Theil in Bezug auf die Schaffungskosten bedeutend gewinnen kann, der Andere aber bedeutend verlieren. Aber beym allgemeinen Handelsverkehre, beym Tausche Aller mit Allen, wird dieser Fall entweder ganz und gar nicht erscheinen, oder doch gewifs nur äufserst selten; auch gewifs nie anhaltend, sondern immer nur sehr kurz vorübergehend. Die Konkurrenz aller Besitzer und aller Begehrer mit einander, worin sich der Charakter des allgemeinen Handelsverkehrs ausspricht, bestimmt Alle sich einander möglichst zu nähern, und führt nothwendig zur möglichsten Gleichsetzung des Preises der Güter mit ihrem Werthe und dem Betrage ihrer Schaffungskosten. Sie läfst den wirklichen Preis der in den Tausch gekommenen Güter, weder bedeutend unter diesen Punkt herabsinken, noch sich bedeutend über ihn

erheben. Alle streben auf dem Wege des Tausches, sich für ihre entbehrlichen Güter weniger Entbehrliche zu verschaffen; für Güter von geringerm Werthe für sie, solche, welche eine höhere Tauglichkeit haben für ihre Zwecke. Und dieſs allgemeine Streben bestimmt nothwendiger Weise, und schon durch sich selbst, Alle, die Preise der in den Tausch gebrachten Güter so zu bestimmen, daſs sie ihrem Schaffungskostenbetrage so nahe kommen, als nur immer möglich ist *). Wollten sie dieſs nicht thun; wollte jeder in Beziehung auf die Schaffungskosten seiner Güter den möglichst höchsten Gewinn suchen, so würden sie sich entschlieſsen müssen, gerade den Hauptgewinn zu entbehren, welcher für alle tauschende Parteien immer aus dem Tauschverkehr entspringt, — den Gewinn am Werth. Jeder würde seine für ihn ent-

*) Sehr richtig ist in dieser Beziehung die Bemerkung von Garve philosoph. Anmerk. u. Abhandl. zu Cicero v. d. Pflichten, Buch III. S. 89. „So bald die Arbeiter sich ge-„trennt hatten, und jeder nur Eine Sache verfertigte, um „sie allen übrigen Gliedern der Gesellschaft mitzutheilen, „und dafür die Produkte ihres gesammten Fleiſses zu er-„halten; so bald gab es eine gewisse Gränze, unter welche „der Preis dieser Sache nicht fallen durfte, wenn nicht die „Hervorbringung derselben aufgegeben werden, und die „Waare also zu fehlen anfangen sollte. Nämlich der Fleiſs „muſste die darauf gewendete Zeit belohnen, d. h. zu-„reichen, die damit beschäftigten Personen während „derselben zu erhalten.“ M. vergl. übrigens, was ich oben (§. 14.) gesagt habe.

weder ganz werthlosen oder doch geringer würdigen Güter behalten, und auf die Güter von höherem Werthe verzichten müssen, welche er auf dem Wege des Tausches sucht, und zu deren Besitz er auch nur allein auf diesem Wege gelangen kann. Der Endzweck alles Tausches ist Erwerb von Gütern von höherem Werthe gegen Güter von niedrigerm oder gar keinem für ihren Besitzer; und diesem Endzwecke strebt der untergeordnete Zweck Gewinn in Ansehung der Schaffungskosten der in den Tausch gebrachten Güter selbst entgegen. Der Endzweck läfst sich äufserst selten erreichen, ohne möglichste Resignation des Nebenzwecks. Und weil er sich nicht anders erreichen läfst, als auf diese Weise, so läfst es sich auch wohl von keinem vernünftigen Menschen annehmen, er werde im Kollisionsfalle Jenen aufopfern, um diesen zu erreichen. Eine solche Verkehrtheit strebt der menschlichen Natur selbst entgegen.

§. 54.

Uebrigens ist aber auch das Mifsverhältnifs, das man zwischen dem Schaffungskostenbetrage eines in den Tausch gekommenen Gutes und seinem Preise hie und da zu finden glauben mag, in den meisten Fällen bey weitem mehr scheinbar, als wirklich vorhan-

den. Der Grund, warum manche Waaren im Preise steigen, Andere aber wieder fallen, oder ihren vorigen Preis behalten, liegt meist darin, daſs jene nicht mehr mit demselben Aufwande an Mühe und Gütern gewonnen oder hervorgebracht werden können, wie vorhin; statt daſs bey diesen jener Aufwand derselbe geblieben ist, oder sich vielleicht gar verringert hat. Das Getraide, welches der Landmann in Miſsjahren zu Markte bringt, und hier um einen höhern Preis verkauft, als es in guten Jahren verkauft wird, kostet ihm auch bey weitem mehr, als das aus ergiebigen Erndten. Und wenn der Preis einer Elle Tuch, welche in diesen Jahren gleichfalls auf den Markt kommt, sich nicht in gleichem Verhältnisse mit dem Preise des Getraides erhöht, so liegt der Grund dieses Zurückbleibens gewiſs vorzüglich darin, daſs die zur Hervorbringung dieser Elle Tuch erforderlichen Kosten sich nicht in demselben Maaſse erhöht haben, wie die Kosten der Produktion des Getraides. Die Preise einer Waare können bey gleich bleibenden Schaffungskosten zwar auch steigen, aber beruht dieſs Steigen auf einem andern Grunde, als dem Angegebenen, so wird es gewiſs immer nur sehr momentan seyn, und selten von langer Dauer. Die Schaffungskosten eines Gutes regeln, wie ich oben (§. 21.) bemerkt habe, seinen Preis zwar nie unmittelbar, son-

dern immer nur mittelbar; indessen weit können sich beide, Preis und Schaffungskosten, nie von einander entfernen; am wenigsten auf die Dauer. Unverhältnifsmäfsig hohe Preise einiger Güter führen auf der einen Seite nicht nur die Besitzer solcher Güter zu einer gröfsern Bereitwilligkeit zum Weggeben ihres Ueberflusses, sondern auch zur Vermehrung ihrer Produktion. Auf der andern Seite aber bestimmen sie die Begehrer zur Verminderung ihrer Bereitwilligkeit zum Nehmen, und zur Einschränkung ihres Verbrauchs. Und beide Momente führen nothwendig zum Gleichgewichte und zur möglichsten Annäherung des Preises der Waaren an den Betrag ihrer Schaffungskosten.

Die Schaffungskosten sind gleichsam der Mittelpunkt, gegen welchen die Preise aller in den öffentlichen Handelsverkehr kommenden Güter beständig gravitiren. Zufälle verschiedener Art können diese eine Zeitlang von jenem Mittelpunkte entfernt halten, sie über ihn erheben, oder ihn erniedrigen. Sie mögen aber durch noch so grofse Hindernisse abgehalten werden, sich in diesem Ruhepunkte festzusetzen, so müssen sie doch ein beständiges Streben äufsern, sich demselben zu nähern, und diefs Streben läfst keine Abweichungen zu, von langer Dauer.

Zweyter Abschnitt.

Entwickelung des eigenthümlichen Charakters der Theuerung und Wohlfeilheit, ihres Begriffs, und der Momente, worauf sie im Allgemeinen beruhen.

§. 55.

Durch die bisherigen Erörterungen über den Werth der Güter und ihren Preis, und die Bedingungen, worauf beide beruhen, glaube ich mir den Weg gebahnt zu haben, um nunmehro auf die Erörterung der Fragen übergehen zu können: was ist theuer? und was ist wohlfeil? und worin besteht der eigenthümliche Charakter der Theuerung und Wohlfeilheit? Eine richtige und erschöpfende Bestimmung des Wesens und der ausschlieſslichen Merkmahle dieser Erscheinungen beym Tauschverkehre Eines mit Einem und Aller mit Allem scheint mir um so nothwendiger zu seyn, da gerade darin, daſs man sich bis jetzo mit unzulänglichen Begriffen von Wohlfeilheit und Theuerung begnügt hat, wohl der Hauptgrund zu suchen seyn mag, warum die Bekämpfung der letztern so selten gelingen will;

warum vielmehr Anstalten, abzweckend auf die Beförderung der Wohlfeilheit, gerade Theuerung bewirkten, und hier und da sogar Mangel.

Erst muſs man das Wesen des Uebels genau kennen, das man heben will; und erst, wenn man dieſs kennen gelernt hat, und die Ursachen, welche es erzeugten, — erst dann läſst sich eine Kur beginnen, von welcher man wirklichen Erfolg hoffen darf. Durch zu groſse Ausdehnung der Begriffe von theuer und wohlfeil wurde auch der Kampf gegen Theuerung zu ausgedehnt und zu schwierig; und oft kämpfte man wirklich nur mit Phantomen, mit Schattengestalten, welche man für Riesen ansah. Kein Wunder also, wenn manche Maaſsregel, welche Theuerung verhüten sollte, sie vielmehr beförderte.

§. 56.

Theuer nennt man gewöhnlich, was für einen hohen, und wohlfeil, was für einen niedrigen Preis zu haben ist*). Indessen diese Begriffe sind unzu-

*) M. vergl. z. B. Jacob Grundsätze d. Nationalökonomie S. 149. §. 309. u. Weber staatswirthschaftl. Versuch über Theuerung und Theuerungspolizey (Göttingen 1807. 8.) S. 10. §. 2. Jung Lehrbuch der Staatspolizeywissenschaft §. 1172. S. 503. legt dem Ausdrucke wohlfeil eine dreyfache Bedeutung bey: 1) wohlfeil soll eine Waare seyn, wenn sie im Verhältnisse gegen die Mühe und den Aufwand, der an sie verwendet worden ist, nicht

länglich in doppelter Beziehung. Einmal verdienen sie Tadel um deſswillen, weil sie die Theuerung oder Wohlfeilheit eines Gutes durch Höhe oder Niedrigkeit des Preises überhaupt bedingen; was denn die Folge hat, daſs manches Gut als theuer und manches als wohlfeil erscheinen wird, das weder unter die Eine Kategorie gehört, noch unter die Andere, sondern ganz auf seinem angemessenen Preise steht. Dann aber sind theuer und kostbar, und wohlfeil und geringschätzig (unköstlich) ganz unbezweifelt nicht ein und dasselbe. Diese ganz heterogenen Eigenschaften des Preises der Güter aber werden durch die angegebenen Begriffe so in einander verschmolzen, daſs man sie für identisch achten muſs, und ihre Verschiedenartigkeit durchaus nicht bemerken kann. So wie man die Sache hier darstellt, sind die Ausdrücke theuer und

viel kostet; 2) wenn sie in Ansehung des groſsen Nutzens, welchen sie leistet, gering im Preise ist, und 3) wenn sie alle Mitwerber theuerer bezahlt nehmen. Man sieht ohne mein Erinnern, daſs er der Wahrheit bey weitem näher gekommen ist, als Jacob u. Weber. — Dagegen läſst sich der von Jung §. 913. S. 390. gegebene Begriff von Theuerung durchaus nicht rechtfertigen. Theuerung ist keinesweges der Zustand, wo der Mangel gewisser wesentlichen Bedürfnisse so groſs ist, daſs diese Bedürfnisse gar nicht befriediget werden können, — wie Jung glaubt; sondern etwas ganz anders. Was Jung hier Theuerung nennt, ist die Theuerung nicht selbst, sondern bloſs Eine ihrer Ursachen.

kostbar, und wohlfeil und geringschätzig (unköstlich) nichts weiter als blosse Synonymen, und Kostbarkeit und Theuerung sind ganz eines und dasselbe; was sich doch keinesweges behaupten läſst, wenn man sich nicht geflissentlich Irrthümern preis geben will.

Die Höhe und Niedrigkeit des Preises überhaupt ist keinesweges das Kriterium der Theuerung oder Wohlfeilheit überhaupt, sondern nur unter gewissen Beziehungen. Der hohe oder niedrige Preis eines Gutes an sich betrachtet, macht es weder theuer noch wohlfeil; es kommt alles nur auf die Beziehung an, unter welcher man von der Höhe oder Niedrigkeit des Preises spricht; und diese Beziehung ist das Hauptaugenmerk, welches ins Auge gefaſst werden muſs, will man einen Weg auffinden, der sicher, und ohne Abwege zum Ziele führt.

§. 57.

Nach meiner Ansicht der Sache müssen Theuerung und Kostbarkeit, und Wohlfeilheit und Geringschätzigkeit (Unköstlichkeit) immer mit der gröſsten Sorgfalt geschieden werden, wenn man sich gehörig über die Frage verständigen will, was ist theuer? und was ist wohlfeil? und worin besteht das Wesen der Theuerung? und das der Wohlfeilheit? Hohe Prei-

se und Theuerung können zwar beysammen seyn, und sind auch wirklich öfters beysammen; aber ihr Beysammenseyn ist nicht gerade nothwendig. Nicht jedes Gut von hohem Preise ist um deſswillen auch schon, an sich betrachtet, theuer; und nicht jedes von niedrigem Preise schon um deſswillen wohlfeil. Eine geringschätzige Sache kann um den niedrigsten Preis zu erhalten seyn, und dem ohngeachtet kann sie bey weitem theuerer seyn, als eine Sache vom höchsten Preise. Güter vom höchsten Preise sind oft sehr wohlfeil, und Güter vom niedrigsten dagegen oft äuſserst theuer. Ein Rittergut, das hunderttausend Thaler kostet, ist in der Regel bey weitem wohlfeiler, als ein einzelner Acker, den man vielleicht nur um einige Thaler gekauft hat. Ein Kunstwerk, das sein Besitzer mit den bedeutendsten Aufopferungen an Mühe und Güteraufwand hervorgebracht hat, kann von ihm zu dem höchsten Preise verkauft werden, und dennoch äuſserst wohlfeil seyn. Eine geringschätzige Waare hingegen, deren Gewinnung oder Hervorbringung ihrem Besitzer beynahe nichts gekostet hat, kann zu dem niedrigsten Preise in den Tausch kommen, und dennoch äuſserst theuer seyn.

Das charakteristische Merkmahl der Wohlfeilheit und Theuerung besteht nicht in der Höhe oder Niedrigkeit des Preises, unter

welchem sie in den Tausch kommt, überhaupt und an sich betrachtet, sondern in dem Miſsverhältnisse des Preises der Waaren mit ihrem Werthe, oder dem Betrage der Schaffungskosten, welche zu ihrer Gewinnung oder Hervorbringung erforderlich waren. So lange zwischen diesen beiden Punkten kein Miſsverhältniſs vorhanden ist, so lange kann weder von Theuerung die Rede seyn, noch von Wohlfeilheit. Steht der Werth eines in den Tausch gekommenen Gutes oder der Betrag der Schaffungskosten, welche zu seiner Gewinnung oder Hervorbringung erforderlich waren, mit seinem Preise im richtigen Verhältnisse; sind der Werth der im Tausche weggegebenen Güter oder deren Schaffungskostenbetrag, dem Werthe oder Schaffungskostenbetrage der dafür erhaltenen Güter ganz gleich; so ist es weder wohlfeil noch theuer; der Preis sey, welcher er wolle; der höchste oder der niedrigste, der für Güter gezahlt werden mag, welche in den Tausch kommen. Unter dieser Voraussetzung ist ein Edelstein, dessen Preis nach Millionen bestimmt wird, nicht theuerer, als eine Stecknadel, welche man für einen Heller kauft. Steht der Preis eines Gutes mit seinem Werthe oder seinem Schaffungskostenbetrage aber nicht in diesem Verhältnisse, so kann es beym höchsten Preise

dennoch äuſserst wohlfeil seyn, und beym niedrigsten äuſserst theuer. Hohe Preise sind, wie ich vorhin schon bemerkt habe, (§. 56.) an sich betrachtet, und abgesehen von ihrem Verhältnisse zum Werthe oder zum Schaffungskostenbetrage der in den Tausch gekommenen Güter, immer nur das Kriterium ihrer Kostbarkeit, und niedrige das Merkmal ihrer Geringschätzigkeit (Unköstlichkeit). Der hohe oder niedrige Preis eines Gutes macht dasselbe weder an sich betrachtet theuer oder wohlfeil, noch auch um deſswillen, weil die Aufbringung des Preises im ersten Falle schwer ist, im andern aber leicht. Ein Gut ist nicht — wie Weber *) glaubt — um deſswillen theuer zu nennen, weil es schwer ist, den hohen Preis aufzubringen, um welchen man zu dessen Besitz im Tausche gelangen kann; und nicht um deſswillen wohlfeil, weil es wegen seiner Geringschätzigkeit leicht ist, seinem Preise Genüge zu leisten; sondern es ist bloſs um deſswillen theuer oder wohlfeil, weil der Preis, den der Begehrer

*) A. a. O. S. 10. §. 2. Dasselbe behauptet auch: Jacob a. a. O. S. 156. §. 327. „Wahre Theuerung“ — sagt er hier — „ist derjenige Zustand, in welchem es schwer ist, „durch Arbeit die Summe der nothwendigen Lebensmit- „tel zu gewinnen; und wirklich wohlfeile Zeiten sind „solche, in welchen Jemand mit wenig Arbeit die Sum- „me der ihm und seiner Familie nothwendigen Lebens- „mittel verdienen kann.“

dafür im Tausche zahlen mufste, im Mifsverhältnisse steht, mit seinem Werthe, oder dem Betrag der zu seiner Gewinnung oder Hervorbringung nöthigen Schaffungskosten *). Jene Schwierigkeit kann zwar auch bey Gütern eintreten, welche wahrhaft theuer sind; aber nie als ein Werk der Nothwendigkeit, sondern blofs als Folge des Zufalls; nicht weil sie theuer sind, sondern um ihrer Kostbarkeit willen. Den Preis eines theuern geringschätzigen Gutes kann von demjenigen, welcher dasselbe zu besitzen wünscht, mit der gröfsten Leichtigkeit aufgebracht werden, und es ist dennoch theuer. Eine Stecknadel, welche kaum Einen Heller werth ist, wird derjenige gewifs theuer finden, der sie nur für Einen Pfennig haben kann, und dennoch erfordert der Erwerb eines Pfennigs beynahe so viel als Nichts. Jene Schwierigkeit, welche Weber zum Kriterium der Theuerung gemacht wissen will, entspringt nothwendiger Weise blofs aus der Kostbarkeit der Güter; und jene Leichtigkeit aus ihrer Geringschätzigkeit. Beide Momen-

*) Eine der sonderbarsten Ansichten vom Wesen der Theuerung hat übrigens Rodig in seinen philosoph. Beyträgen zur Staats- und Rechtsverfassung (Leipz. 1803.). Theuerung ist ihm überhaupt nichts anders, als dasjenige Verhältnifs im Tausche, nach welchem jetzt mehr Geld für eine Waare gegeben wird, als zuvor (!!).

te mögen zwar allerdings auf ihren Preis Einfluſs haben, und auf die Höhe oder Niedrigkeit desselben an sich betrachtet, aber mit ihrer Theuerung und Wohlfeilheit stehen sie in keiner Beziehung.

§. 58.

Liegt nun aber das Kriterium der Theuerung und Wohlfeilheit nicht in der Höhe oder Niedrigkeit seines Preises überhaupt und an sich betrachtet, sondern nur in dem Verhältnisse dieses Preises mit seinem Werthe oder seinem Schaffungskostenbetrage, so läſst sich theuer nur dasjenige Gut nennen, für welches die Eine tauschende Partei der Andern beym Tausche ein Gut oder eine Masse von Gütern überlassen muſs, deren Werth oder Schaffungskostenbetrag den Werth oder die Schaffungskosten des Gutes übersteigen, welches sie von ihrem Gegner erhält; und für wohlfeil würde im Gegentheile dasjenige Gut zu achten seyn, das die tauschende Partei von ihrem Gegner für ein Anderes erhalten hat, das seinem Werthe oder Schaffungskosten nach jenem Gute nicht gleichkommt. Theuerung ist, dieſs vorausgesetzt, ein Miſsverhältniſs zwischen dem Werthe oder Schaffungs-

kostenbetrage der im Tausche weggegebenen und erhaltenen Güter, entstanden durch Erhöhung des Preises über den Werth, oder den Schaffungskostenbetrag, jener Güter. Wohlfeilheit aber ist ein solches Mifsverhältnifs, entstanden durch Erniedrigung des Preises unter den Werth, oder den Schaffungskostenbetrag, der vertauschten Waaren.

Da, wo die Vergleichung des Preises der Güter mit ihrem Werthe oder dem Betrage ihrer Schaffungskosten kein solches Mifsverhältnifs zeigt, sind die Ausdrücke theuer und wohlfeil durchaus unanwendbar. Es fehlt das charakteristische Merkmal des Begriffs von Theuerung und Wohlfeilheit. Das in den Tausch gekommene Gut hat in diesem Falle seinen völlig angemessenen Preis; und dieser Preis ist der Ruhepunkt, welcher zwischen theuer und wohlfeil in der Mitte steht. Ueber ihm beginnt die Theuerung, und unter ihm die Wohlfeilheit. Beide müssen zwar immer nach ihm bestimmt werden; doch seine Höhe oder Niedrigkeit allein macht ein Gut weder theuer noch wohlfeil; sie bestimmt nur den Grad der Kostbarkeit oder Geringschätzigkeit (Unköstlichkeit) desselben. Ist der Werth oder der Schaffungskostenbetrag des Gutes,

von dessen Theuerung oder Wohlfeilheit die Frage ist, hoch, so muſs auch jener Ruhepunkt hoch seyn. Ist aber im Gegentheil der Werth oder Schaffungskostenbetrag gering, so kann jener Ruhepunkt, welchen der angemessene Preis fixirt, nicht anders als gleichfalls niedrig seyn. Mit der Höhe oder Niedrigkeit jenes Punktes erhebt oder senkt sich zwar der Preis der Güter; aber nicht ihre Theuerung und Wohlfeilheit. Diese hängt bloſs und allein ab, von dem Verhältnisse zwischen ihrem wirklichen Preise und dem angegebenen Ruhepunkte. Je mehr der Preis eines in den Tausch gekommenen Gutes jenen Ruhepunkt übersteigt; je mehr der Werth oder der Schaffungskostenbetrag des Gutes, welches der Begehrer eines andern Gutes weggeben muſste, um zum Besitze des begehrten Gutes zu gelangen, den Werth oder Schaffungskostenbetrag des Erhaltenen übersteigt; um so theuerer ist das Letzte. Und umgekehrt, um so wohlfeiler ist es, je mehr der Preis unter jenen Ruhepunkt herabsinkt, oder je tiefer der Werth oder der Schaffungskostenbetrag des vom Begehrer weggegebenen Gutes unter dem Werthe oder dem Schaffungskostenbetrage des Erhaltenen steht. Ein Gut, dessen Werth oder Schaffungskostenbetrag = 4 ist, ist theuer, wenn es für ein Anderes eingetauscht wurde, dessen Werth oder Schaffungskostenbetrag

= 6 ist; und wohlfeil ist es, wenn es ertauscht wurde, gegen ein Gut, das seinem Werthe oder Schaffungskostenbetrage nach nur = 3 steht.

§. 59.

Theuer und wohlfeil ist übrigens ein Gut allemal, wenn sein Preis jenen Ruhepunkt, den angemessenen Preis, überstiegen hat; und wohlfeil ist es, wenn sein Preis unter jenem Ruhepunkte steht. Doch haben beide, Theuerung und Wohlfeilheit, ihre Grade. Diese hängen ab, von der nähern oder weitern Entfernung des Preises von seinem Ruhepunkte, dem angemessenen Preise. Je gröſser die Entfernung ist, je gröſser ist die Theuerung und die Wohlfeilheit. Je höher der wirkliche Preis über dem angemessenen Preise steht, je theuerer ist immer das Gut, das sein Besitzer um diesen Preis eingetauscht hat. Und wiederum, je tiefer der wirkliche Preis unter dem angemessenen Preise steht, um so wohlfeiler ist es. Ein Scheffel Korn, der seinem Besitzer vier Thaler an Schaffungskosten gekostet hat, oder dessen verglichener Werth auf so hoch bestimmt werden muſs, ist schon theuer, wenn der Begehrer dafür vier Thaler und Einen Groschen zahlen muſs. Und eben so ist eine solche Quantität Getraide schon wohlfeil, wenn sie der Begehrer von ihrem Besitzer für drey Thaler und drey und

zwanzig Groschen kauft. Aber die Theuerung und die Wohlfeilheit sind in beiden Fällen beynahe unmerklich; denn die Entfernung vom Ruhepunkte, dem angemessenen Preise, ist nur äuſserst unbedeutend *). Mit jedem Groschen, welchen der Begehrer mehr zahlt, oder der Besitzer weniger erhält, steigt aber auch die Theuerung und die Wohlfeilheit; denn um so gröſser wird die Entfernung von dem angegebenen Ruhepunkte. Die höchst möglichste Entfernung von ihm über ihn hinaus erzeugt den höchsten Grad der Theuerung; und die höchst möglichste Entfernung von ihm, unter ihn hinab, giebt die möglichste Wohlfeilheit.

§. 60.

Werth und Schaffungskosten, verglichen mit dem Preise der Güter, sind nach den bisherigen Erörterungen allerdings die Hauptmomente, welche bey der Bestimmung der Theuerung oder Wohlfeilheit eines Gutes in das Auge zu fassen sind. Doch jedes Moment verdient seine eigene Betrachtung. Alle zugleich können sie auf keinen Fall ins Auge gefaſst werden, wenn man sich die Frage vorlegt, ob ein gegebenes Gut theuer sey? oder wohlfeil? Soll diese Frage richtig beantwortet werden, so kann immer nur Eines der beiden Momente al-

*) Sie steht im Verhältnisse wie 1 zu 96.

lein mit dem Preise verglichen werden; der Werth allein, und die Schaffungskosten allein. Werth und Schaffungskosten sind zwar beides Attribute der Güter. Aber es sind nicht Attribute von einerley Art; sondern sie sind äusserst heterogen. Und eben weil sie so verschiedenartig sind, kann auch Jedes derselben bey der Beantwortung der hier aufgeworfenen Frage nur allein gebraucht werden. Ihre Kombination ist durchaus unmöglich. Sie kann zwar zu allerhand Verirrungen führen; aber nie zur Wahrheit. Der Werth eines Gutes hängt nicht ab, von dem Betrage der Schaffungskosten, welche aufgewendet werden mufsten, um es zu gewinnen, oder hervorzubringen; und die Schaffungskosten hängen hinwiederum nicht ab von seinem Werthe. Die Schaffungskosten können sehr unbedeutend seyn, und der Werth dennoch sehr hoch; und umgekehrt, kann eine Sache, zu deren Gewinnung oder Hervorbringung die bedeutendsten Schaffungskosten erforderlich waren, dennoch von wenig oder gar keinem Werthe seyn. Ein Klumpen gediegenes Gold, auf der Dammerde eines Gebirgs ohne den mindesten Aufwand gefunden, hat denselben Werth, welchen ein Klumpen von derselben Gröfse hat, der aus dem tiefsten Schachte mit dem bedeutendsten Kostenaufwande zu Tage gefördert wurde. Und für unbrauch-

bares Erz giebt niemand etwas, sollte es auch durch den mühsamsten und kostspieligsten Bergbau gewonnen worden seyn; so wie niemand einer unbrauchbaren Maschine Werth beylegt, gesetzt auch, ihre Verfertigung sollte ihrem Besitzer noch so viel gekostet haben.

§. 61.

Ein Gut kann, dieſs vorausgesetzt, in zweyfacher Beziehung theuer und wohlfeil seyn. Einmal in Beziehung auf den Werth; und dann in Beziehung auf die Schaffungskosten.

Denkt man bey der Frage: ob ein Gut theuer sey? oder wohlfeil? an den Werth, so kann die Vergleichung der im Tausche wechselseits gegebenen und erhaltenen Güter nur nach ihrem Werthe geschehen; entweder nach ihrem positiven oder nach ihrem verglichenen; je nachdem man den einen oder den andern zum Medium der Vergleichung nimmt.

Sieht man aber bey jener Vergleichung auf die zur Gewinnung oder Hervorbringung der in den Tausch gekommenen Güter erforderlich gewesenen Schaffungskosten, so ist die Vergleichung nicht anders möglich, als mittelst einer Gegeneinanderhaltung der Schaffungskosten jener Güter.

Wird der Werth als Medium der Vergleichung gebraucht, so erscheint dasjenige Gut

als theuer, dessen Werth dem Werthe des dafür Weggegebenen nicht gleich kommt; und dasjenige als wohlfeil, dessen Werth den Werth des dafür Weggegebenen übersteigt. Je mehr der Werth des Weggegebenen den Werth des Erhaltenen übersteigt, um so theuerer ist das Letztere; und wiederum um so wohlfeiler ist es, je mehr der Werth des Erhaltenen den Werth des Weggegebenen überwiegt. Der Ruhepunkt, von welchem hier die Theuerung und Wohlfeilheit ausgehen, ist der gleichmäſsige Werth der Güter, des Weggegebenen und des dafür Erhaltenen; und die Grade der Entfernung des wirklichen Preises von diesem Ruhepunkte bestimmen die Grade der Theuerung und Wohlfeilheit.

Werden die Schaffungskosten aber zum Medium der Vergleichung genommen, so ist dasjenige Gut für theuer zu achten, für welches sein Begehrer dem Besitzer ein anderes Gut gegeben hat, dessen Gewinnung oder Hervorbringung mehr gekostet hat, als die des Erhaltenen. Und wohlfeil ist im Gegentheile dasjenige, das der Begehrer vom Besitzer gegen ein Anderes eingetauscht hat, zu dessen Gewinnung oder Hervorbringung weniger Schaffungskosten erforderlich waren, als zur Gewinnung

oder Hervorbringung des Erhaltenen. Der Ruhepunkt, von welchem hier Theuerung und Wohlfeilheit ausgehen, und nach welchem hier ihre Grade bestimmt werden müssen, ist der gleichmäſsige Schaffungskostenbetrag der von den beiden tauschenden Parteien in den Tausch gebrachten Güter. — Dieſs ist der angemessene Preis derselben, und aus den Abweichungen davon entspringt Theuerung und Wohlfeilheit.

Um nicht miſsverstanden zu werden, bemerke ich übrigens noch, daſs der Ruhepunkt, von welchem hier so wohl, als beym Werthe, die Rede ist, nicht etwa die Mitte zwischen dem angemessenen Preise der von beiden Seiten in den Tausch gebrachten Güter ist; nicht ein mittlerer Preis, gefunden durch eine Fraktion zwischen dem Werthe oder Schaffungskostenbetrage beider Güter; sondern, daſs dieser Ruhepunkt bloſs durch den angemessenen Preis des Einen dieser beiden Güter fixirt wird; und zwar durch den angemessenen Preis desjenigen, dessen Besitzer von Theuerung oder Wohlfeilheit spricht. Soll ausgemittelt werden, ob das im Tausche erhaltene Gut des Besitzers A theuer oder wohlfeil sey, so muſs der angemessene Preis des von ihm dagegen weggegebenen Gutes als Ruhepunkt an-

genommen werden. Fragt man aber, ob das im Tausche erworbene Gut des Besitzers B theuer sey, so kann nur der angemessene Preis des von ihm weggegebenen Gutes zum Ruhepunkte dienen.

In der Natur der Sache liegt es, daſs sich von Theuerung oder Wohlfeilheit immer nur in Beziehung auf Einen Theil der beiden tauschenden Parteien sprechen läſst. Was der Eine Theil theuer eingetauscht hat, hat der Andere wohlfeil; und was der Eine wohlfeil hat, ist für den Andern theuer. Etwas, das für beide Theile in einer und derselben Beziehung *) zugleich theuer oder zugleich wohlfeil wäre, giebt es nicht. Beide Waagschalen einer Waage können nie zugleich sinken und nie zugleich steigen, sondern immer steigt und sinkt nur eine Einzige, und in demselben Verhältnisse, in welchem die Eine steigt, sinkt die Andere; und umgekehrt.

§. 62.

Wie ich oben (§. 11. u. 18.) bemerkt ha-

*) Ich sage hier absichtlich in einer und derselben Beziehung, denn in verschiedener Beziehung kann ein und dasselbe Gut allerdings für beide Theile theuer und wohlfeil seyn. Was in Rücksicht auf den Werth für A theuer ist, kann es in Rücksicht auf die Schaffungskosten auch für seinen Gegner B seyn. A kann für dieſs Gut Eines von höherem Werthe weggegeben haben, und B eines von einem höhern Schaffungskostenbetrage.

be, läfst sich vom Werthe der Güter, und ihrem Schaffungskostenbetrage in zweifacher Beziehung sprechen; einmal blofs individuell, und dann nach der gemeinen Meinung. Diese doppelte Beziehung mufs allerdings auch berücksichtiget werden, bey der hier vorzunehmenden weitern Entwickelung der Begriffe von wohlfeil und theuer. Es kann von theuer und wohlfeil die Rede seyn, einmal in Beziehung auf die ganz eigenen (individuellen) Verhältnisse der tauschenden Parteien, d. h. in Bezug auf die ganz eigenen Ansichten, nach welchen sie den Werth und den Schaffungskostenbetrag eines Gutes bestimmen; und dann in Beziehung auf die gemeine Meinung, welche alle, oder doch bey weitem die mehrsten Besitzer oder Begehrer eines Gutes von seinem Werthe und den zur Gewinnung oder Hervorbringung desselben erforderlichen Schaffungskosten haben. Ein Gut, das in der Einen Beziehung theuer oder wohlfeil ist, ist es um defswillen nicht auch immer in der Andern. Es kann vielmehr Fälle geben, — und sie sind wirklich nicht so selten, als man vielleicht glauben mag, — wo ein und dasselbe Gut in der Einen Beziehung äufserst wohlfeil ist, und in der Andern wieder äufserst theuer; und umgekehrt. Die individuellen Verhältnisse Einer tauschenden Partei können ein bestimmtes Gut für sie

sehr theuer machen, das sie nach der gemeinen Meinung sehr wohlfeil erkauft hat; und wiederum können jene Verhältnisse für sie ein Gut sehr wohlfeil machen, das nach der gemeinen Meinung äufserst theuer ist. Sowohl den Werth der in den Tausch gebrachten Güter als ihre Schaffungskosten bestimmen nicht alle Tauschende auf gleichen Grad. Die eigenen Meinungen und eigenen Fähigkeiten der einzelnen Parteien, welche beym allgemeinen Handelsverkehre auftreten, erzeugen eine nicht zu berechnende Menge von Abweichungen. Nicht Alle schaffen alle Güter, mit gleichem Mühe- und Güteraufwande; und noch weniger legen Alle allen Gütern einen völlig gleichen Werth bey. Für den Fabrikanten, welcher, wegen einer ihm eigenen besondern Geschicklichkeit, oder wegen einer besonders günstigen Lage seiner Fabrik, oder aus irgend einem andern eigenen Grunde, sein Fabrikat mit dem geringsten Aufwande an Schaffungskosten hervorgebracht hat, — für diesen kann ein hiefür eingetauschtes anderes Gut sehr wohlfeil seyn, das für einen andern Fabrikanten, welcher dieselben Kunstprodukte liefert, aber mit einem gröfsern Aufwande an Schaffungskosten, b e y g l e i c h e m P r e i s e sehr theuer seyn kann. Eine Elle Tuch, welche im allgemeinen Handelsverkehr vielleicht einem Scheffel Korn am Preise gleich stehen mag,

kann dem Einen Landmanne, der diese Quantität Getraide auf einem sehr fruchtbaren und zum Kornbau vielleicht vorzüglich geeigneten Acker gebaut, und dafür diese Elle Tuch an sich getauscht hat, nur halb so viel kosten, wie seinem Nachbar, der auf seinem Acker von geringerer Fruchtbarkeit sein Getraide mit einem bey weitem höheren Aufwande an Schaffungskosten bauen mufste. Und was von den Schaffungskosten der Güter gilt, gilt noch bey weitem mehr von ihrem Werthe. Ein Gut, das nach dem Urtheile des Einen den niedrigsten Werth hat, weil er in ihm wenig oder gar keine Tauglichkeit als Mittel für seine Zwecke findet, — ein solches Gut kann für den Andern den höchsten Werth haben. Eine alte römische oder griechische Kupfermünze, welche der unwissende Bauer für nichts achtet, kauft der gelehrte Antiquar oft um mehrere Thaler.

Die gemeine Meinung über den Werth der Güter sucht sich zwar immer den individuellen Meinungen der einzelnen Güterbesitzer oder Güterbegehrer möglichst zu nähern. Aber doch giebt es manche Fälle, wo die gemeine Meinung von der Meinung dieses oder jenes Individuums äufserst bedeutend abweicht. Ein Gut, dem sie den höchsten Werth beylegt, kann für dieses oder jenes Individuum vielleicht gar kein Gut seyn, oder doch nur eines vom niedrigsten Werthe. Für den, wel-

cher keinen Wein trinkt, sind selbst die köstlichsten Weine nicht so viel werth, als ein Glas schlechtes Brunnenwasser, durch dessen Genuſs er seinen Durst stillen kann; und wer den Werth des Diamanten nicht kennt, wird ihn wohl schwerlich höher achten, als den Stein von geschnittenem böhmischen Glase, der beym gemeinen Manne die Stelle der Edelsteine vertritt. Erhält der Begehrer für ein Gut, das er nicht achtet, ein Anderes, das für ihn hohen oder doch höhern Werth hat, als das Weggegebene, so wird dieſs Letztere für ihn wohlfeil seyn, gesetzt auch, alle Andere, auſser ihm, sollten es für theuer achten. Ueberläſst er aber ein Gut von höherem Werthe für ihn, gegen Eines, das er weniger achtet, aber unter gewissen, jetzo gerade vorhandenen Umständen dermalen nicht entbehren kann; so wird er dieſs Letztere theuer finden, gesetzt auch, alle Welt sollte der Meinung seyn, er habe es um den wohlfeilsten Preis an sich gebracht *).

*) M. vergl. mit dem hier Gesagten, was ich im folgenden (§. 63.) weiter über diesen Gegenstand bemerkt habe. Die Theuerung, von der ich hier gesprochen habe, ist, genau betrachtet, keine wirkliche, sondern nur eine scheinbare Theuerung. Wer ein unentbehrliches Gut gegen ein Entbehrliches eintauscht, tauscht allemal wohlfeil; was ich hier theuer genannt habe, ist eigentlich nur minder wohlfeil.

§. 63.

Uebrigens möchte es freilich äufserst interessant seyn, in allen Fällen, wo von Theuerung und Wohlfeilheit die Rede seyn kann, nicht blofs das Verhältnifs des Preises der Güter zu ihrem durch die gemeine Meinung bestimmten Werthe oder Schaffungskostenbetrage erforschen zu können, sondern auch mit den Normen bekannt zu seyn, welche jeder Theil bey der Bestimmung des Werths und des Schaffungskostenbetrags der Güter nach seinen individuellen Ansichten und Verhältnissen befolgt. Die Kenntnifs dieser Normen würde manche sehr tiefe Blicke in das Innere der tauschenden Parteien gewähren, und manchen sehr wichtigen Aufschlufs geben, über ihr Benehmen beym Tausche, und bey der Bestimmung des wirklichen Preises. Man würde nicht blofs diviniren, sondern in jedem Falle mit Zuverlässigkeit angeben können, warum die Parteien den Preis gerade so bestimmen, wie wir sie ihn wirklich bestimmen sehen; worüber man sich jetzo oft, und gewöhnlich, nur mit trügerischen Muthmafsungen behelfen mufs. Es würde manches ganz klar werden, was sich immer nur errathen läfst, wenn man blofs bey der Aufsenseite stehen bleibt. Indessen in den wenigsten Fällen wird es wohl möglich seyn, zu jenem Blicke in das Innere der tauschenden Parteien zu gelangen. Ihr eigenes Interesse, ihr Eigennutz,

der ihr ganzes Benehmen beym Tausche vorzüglich leitet, veranlaſst sie in den meisten Fällen ihr Inneres möglichst zu verbergen, damit ihr Gegner aus dessen Kenntniſs keinen Vortheil für sich ziehe. Und sollten auch die Parteien hie und da vielleicht geneigt seyn, ihr Inneres zu enthüllen, und den Zuschauer mit Allem bekannt zu machen, was beym Tausche in ihnen vorgeht, werden sie dieſs wohl in allen Fällen können? Nicht Alle haben sich immer behörig über die Bedingungen verständiget, worauf der Werth der Güter beruht, zu deren Besitz sie zu gelangen wünschen. Mancher begehrt eine Waare, ohne zu wissen, wozu sie für ihn tauglich sey. Er begehrt sie, weil er sie Andere begehren sieht; und hat er sie, so weiſs er oft nicht einmal, wie er es anzufangen habe, um sie als Mittel zu gebrauchen für seine Zwecke *).

Am wenigsten können die mehresten Besitzer von Gütern, welche sie in den Tausch bringen, immer bestimmt angeben, wie hoch

*) Man macht bey Gastereyen oft die Bemerkung, daſs mancher eine Speise nimmt, welche er nicht kennt, und nicht zu essen versteht. Er nimmt sie, weil sie ihm angeboten wird, und sieht dann, wie sie sein Nachbar zum Genusse bereitet. Das Benehmen manches Käufers einer Waare hat die gröſste Aehnlichkeit mit der Handlungsweise eines solchen Gastes. Bey Gemälde- und Bücherversteigerungen, wird man das, was ich hier sagte, sehr häufig bestätigt finden.

sich die Schaffungskosten belaufen, welche sie aufwenden mufsten, um jene Güter zu gewinnen oder hervorzubringen; so etwas erfordert eine Aufmerksamkeit, und oft sehr mühsame Berechnungen, welche sich vorzüglich der grofse Haufe so gern erläfst *). Der gröfsere Theil der Parteien, welche auf dem allgemeinen Markte erscheinen, folgt in der Regel blindlings der gemeinen Meinung vom Werthe der Güter und dem Betrage ihrer Schaffungskosten. Er läfst über diese Punkte Andere für sich denken, ohne sich die Mühe zu nehmen, sich mit der Erörterung der Frage zu befassen, ob jene Meinung auch die Seinige sey? und ob es seinem Vortheile zusage, sie als die Seinige anzuerkennen? Er selbst bestimmt den Ruhepunkt zwischen wohlfeil und theuer nicht nach seinen individuellen Ansichten und Verhältnissen, sondern blofs nach den Regeln, welche ihm die gemeine Meinung dafür an die Hand giebt. Und beym allgemeinen Handelsverkehre, beym Tausche Aller mit Allen, kann auch wirklich diese gemeine Meinung nur allein ins Auge gefafst werden, wenn man nur mit einiger Zuverlässigkeit über Theuerung und Wohlfeilheit sprechen, und sich nicht der

*) Ich habe so oft mit Landleuten über den Schaffungskostenbetrag ihrer Produkte gesprochen; und äufserst selten traf ich Einen, der mir diesen Betrag genau anzugeben vermochte.

Gefahr aussetzen will, am Ende in ein Labyrinth von Widersprüchen zu gerathen, wo jeder Ausweg versperrt ist; besonders da, genau betrachtet, in Hinsicht auf den individuellen Werth der im Tausche weggegebenen und erhaltenen Güter — wenn man den Ausdruck theuer in seinem eigentlichen Sinne (§. 58.) nimmt — gar nie von theuer die Rede seyn kann, sondern höchstens nur von mehr oder minder wohlfeil, je nachdem nämlich ein Theil für sein weggegebenes entbehrliches Gut ein mehr oder weniger Unentbehrliches erhält *). — Der genaueste Weg ist nicht immer der sicherste, er ist mitunter ganz ungangbar; und dieſs ist auch hier der Fall. Und wenn dieſs wirklich der Fall ist, wer wollte nicht den Sicherern dem Genauern vorziehen? besonders da jener hier um so unbedenklicher eingeschlagen werden mag, weil die gemeine Meinung über den

*) Auf jeden Fall, würde der Ruhepunkt zwischen theuer und wohlfeil hier ganz anders zu bestimmen seyn, wie auſserdem. Nicht die Gleichheit des Werths der beiden Güter würde dazu anzunehmen seyn; sondern der Mittelpunkt zwischen dem höchsten und niedrigsten Werthe derselben. Der wenigste Gewinn, welchen Ein Theil in Rücksicht auf den individuellen Werth der Güter beym Tausche macht, würde den höchsten Grad der Theuerung des erhaltenen Gutes bezeichnen; und der beym Tausche mögliche höchste Gewinn würde den höchsten Grad der Wohlfeilheit bestimmen.

Werth der Güter und ihren Schaffungskostenbetrag, sich immer den individuellen Werthbestimmungen und Kostenanschlägen möglichst zu nähern sucht.

§. 64.

Sieht man aber — was ich hier thun will — bey der Beantwortung der Frage: ist ein bestimmtes in den Tausch gekommenes Gut theuer oder wohlfeil? auf denjenigen Werth oder denjenigen Schaffungskostenbetrag, welchen ihm die gemeine Meinung beylegt, so kann der Ruhepunkt zwischen theuer und wohlfeil kein Anderer seyn, als für das Erste in Bezug auf den Werth der Güter, derjenige Grad ihres Werths, den der gröſsere Theil der Besitzer oder Begehrer eines bestimmten Gutes ihm beyzulegen pflegt; und für das Zweyte in Rücksicht auf den Betrag der Schaffungskosten, diejenige Summe von Mühe oder Gütern, welche der gröſsere Theil der Gewinner oder Hervorbringer eines Gutes gewöhnlich aufwenden muſs, um das in den Tausch gebrachte Gut zu gewinnen oder hervorzubringen. Theuer wäre hiernach, in Rücksicht auf den Werth, dasjenige Gut, dessen Preis in einem an-

dern Gute oder einer Masse von andern Gütern besteht, deren Werth nach der gemeinen Meinung den Werth dieses Letztern übersteigt; wohlfeil aber würde dasjenige zu nennen seyn, das um einen Preis von andern Gütern in den Tausch gekommen ist, welche seinem nach der gemeinen Meinung bestimmten Werthe nicht gleichkommen. Eine Elle Tuch, deren Werth nach der gemeinen Meinung dem Werthe eines Scheffels Korn gleich wäre, würde für theuer zu achten seyn, wenn zu dessen Erwerbung im Wege des Tausches mehr als Ein Scheffel Korn erforderlich gewesen seyn sollte; und im Gegentheile für wohlfeil würde diese Elle Tuch zu achten seyn, hätte man sie im Tausche für weniger als Einen Scheffel Korn erhalten. In Rücksicht auf den Betrag der Schaffungskosten aber wäre dasjenige Gut theuer zu nennen, das gegen ein Anderes eingetauscht wurde, zu dessen Gewinnung oder Hervorbringung die gemeine Meinung mehr Schaffungskosten erfordert, als zur Hervorbringung von Jenem. Und wohlfeil würde wieder dasjenige seyn, das gegen ein Anderes eingehandelt wurde, zu dessen Gewinnung oder Hervorbringung nach der gemeinen Mei-

nung mehr Schaffungskosten erforderlich wären, als zur Hervorbringung von Jenem. Eine Elle Tuch, deren Schaffungskostenbetrag nach der gemeinen Meinung = 4 ist, würde theuer seyn, wenn sie nicht anders eingetauscht werden konnte, als gegen ein Gut, deren Schaffungskostenbetrag die gemeine Meinung = 5 bestimmt. Und wohlfeil würde diese Elle Tuch seyn, hätte ihr Besitzer sie im Tausche gegen ein Gut erhalten, dessen Schaffungskostenbetrag die gemeine Meinung nur zu = 3 berechnet.

§. 65.

So wie man vom positiven und verglichenen Werthe der Güter (§ 4.) und von einem positiven und verglichenen Schaffungskostenbetrag derselben (§. 18.) sprechen kann, eben so läſst sich von positiver und verglichener Theuerung und Wohlfeilheit sprechen; und zwar sowohl von einer absolut verglichenen, als von einer relativ verglichenen. Der ganze Unterschied zwischen positiver und verglichener Theuerung beruht darauf, welchen Punkt man bey der Vergleichung des Preises der Güter mit ihrem Werthe oder Schaffungskostenbetrage ins Auge faſst; ob die Tauglichkeit der Güter für menschliche Zwecke, oder ihren Schaffungskostenbetrag an sich; oder ihr Verhältniſs zu einem Gute von einem be-

stimmten Werthe, oder einem bestimmten Schaffungskostenbetrage.

Vergleicht man die in dem Tausche von beiden Seiten weggegebenen und erhaltenen Güter nach ihrer Tauglichkeit für menschliche Zwecke, oder nach ihrem Schaffungskostenbetrage an sich und fixirt man hiernach den angemessenen Preis, den Ruhepunkt zwischen theuer und wohlfeil, so bestimmen die Resultate dieser Vergleichung ihre positive Theuerung oder Wohlfeilheit. Sieht man aber bey jener Vergleichung auf ihr Verhältniſs zu dem Werthe oder dem Schaffungskostenbetrage eines gewissen bestimmten Gutes, und nimmt man den Werth oder Schaffungskostenbetrag dieses Gutes als Regulator bey der Vergleichung an, so ergiebt sich die verglichene Theuerung oder Wohlfeilheit. Und ob diese verglichene Theuerung oder Wohlfeilheit eine absolut verglichene Theuerung oder Wohlfeilheit sey, oder eine bloſs relativ verglichene, dieſs hängt wieder davon ab, ob man bey der Vergleichung des Preises der Güter mit ihrem Werthe, oder ihrem Schaffungskostenbetrage, ein Gut von absolut verglichenem Werthe oder Schaffungskostenbetrage zum Regulator nimmt, oder bloſs ein Gut von bloſs relativ verglichenem.

§. 66.

Die eigentliche und wahre Theu-

erung oder Wohlfeilheit eines Gutes ist jedoch die positive. Diese beruht auf dem Wesen der Güter selbst, und auf dem Grade ihres Werths, welchen sie in der Rangordnung aller Mittel für menschliche Zwecke einnehmen. Je gröſser das Miſsverhältniſs zwischen dem Werthe oder Schaffungskostenbetrage der gegeneinander vertauschten Güter in dieser Beziehung ist, um so theuerer oder wohlfeiler sind sie. Je mehr der positive Werth oder Schaffungskostenbetrag des von einer Seite weggegebenen Gutes den positiven Werth oder Schaffungskostenbetrag des dafür erhaltenen übersteigt, um so theuerer ist das Letztere. Und umgekehrt, je höher das erhaltene Gut seinem positiven Werthe oder Schaffungskostenbetrage nach über dem Werthe oder Schaffungskostenbetrage des dagegen im Tausche Weggegebenen steht, um so wohlfeiler ist das Erstere.

Ist die absolut verglichene Theuerung oder Wohlfeilheit eines Gutes mittelst eines Regulators ausgemittelt, dem man in der Rangordnung der Güter von positivem Werthe seine angemessene Stelle angewiesen hat, so fallen beide, die absolut verglichene, und die positive Theuerung und Wohlfeilheit in Einem Punkte zusammen. Auſserdem aber können sie sehr bedeutend von einander abweichen. Was positiv sehr wohlfeil ist, kann auf ei-

nem hohen Grade der verglichenen Theuerung stehen; und ein bloſser Zufall ist es wohl, wenn die relativ verglichene Theuerung oder Wohlfeilheit mit der positiven zusammen treffen sollte. Jedes Urtheil über Theuerung oder Wohlfeilheit ist das Resultat einer Vergleichung. Je leichter diese Vergleichung ist, um so richtiger wird nach der Natur der Sache immer auch das Urtheil seyn, zu dem sie führen soll. Schon bey der Ausmittelung der absolut verglichenen Theuerung sind zwey Vergleichungen nöthig, und bey der Auffindung der relativ verglichenen bedarf es gar dreyer, oder noch mehrerer, und je mehr es solcher Vergleichungen bedarf, je leichter ist Irrthum; denn je leichter läſst sich etwas übersehen, was berücksichtigt werden sollte.

§. 67.

Verschiedene nationalwirthschaftliche Schriftsteller *) machen übrigens einen Unterschied zwischen absoluter und relativer Theuerung. Absolut theuer ist nach ihrer Vorstellung dasjenige Gut, zu dessen Gewinnung oder Hervorbringung eine groſse Summe von Schaffungskosten erforderlich ist. Absolut wohlfeil hingegen nennen sie dasjenige, zu dessen Gewinnung oder

*) Z. B. Jacob a. a. O. S. 149. §. 310. u. Weber a. a. O. S. 11.

Hervorbringung es einer geringern Summe solcher Kosten bedarf. Und relativ theuer ist ihnen dasjenige, das zu seinem Daseyn mehr Schaffungskosten erfordert, als ein Anderes gegebenes; relativ wohlfeil aber dasjenige, zu dessen Gewinnung oder Hervorbringung weniger Schaffungskosten nöthig sind, als zur Produktion eines bestimmten Andern. Der ganze Unterschied zwischen absolut und relativ theuer und wohlfeil liegt sonach bloſs darin, daſs da, wo von absoluter Theuerung oder Wohlfeilheit gesprochen wird, die Schaffungskosten der Güter nach ihren Elementen und unmittelbar verglichen werden; da wo von relativer Theuerung oder Wohlfeilheit die Rede ist, aber nur mittelbar, durch das Medium eines Vergleichs mit den Schaffungskosten eines bestimmten Gutes.

Verbinden diese Schriftsteller mit den Ausdrücken theuer und wohlfeil, den Sinn, der damit eigentlich verbunden werden muſs, so möchte gegen diese Eintheilung weniger zu erinnern seyn. Was sie absolut theuer und wohlfeil nennen, wäre das, was, nach meiner Ansicht, durch positiv theuer und wohlfeil angedeutet werden muſs. Und relative Theuerung und Wohlfeilheit wäre das, was ich verglichene Theuerung und Wohlfeilheit genannt habe. Indessen der Hauptgrund der Unzulänglich-

keit dieser Begriffe liegt darin, dafs die angegebenen Merkmale von dem, was den Begriff von absolut theuer und wohlfeil bezeichnen soll, nur Merkmale für die Begriffe von kostbar und geringschätzig (unköstlich) sind. Man bemerkt wohl ohne mein Erinnern, dafs auch bey den hier gegebenen Begriffen eine Vermischung und Verwechselung von theuer und wohlfeil mit kostbar und geringschätzig (unköstlich) zum Grunde liegt. Was man absolut theuer und wohlfeil nennt, sollte man absolut kostbar und absolut geringschätzig (unköstlich) heifsen. Die Begriffe von theuer und wohlfeil können keiner Waare angeeignet werden, welche noch keinen Preis gehabt hat, oder doch wenigstens als ihn habend gedacht wird. Sie sind blofs das Resultat einer Vergleichung des Preises eines Gutes mit seinem Werthe, oder seinem Schaffungskostenbetrage; keinesweges aber das Resultat einer Vergleichung des Werths oder des Schaffungskostenbetrags der Güter unter sich. Blofs auf eine solche Vergleichung aber passen die hier gewürdigten Begriffe von absolut und relativ theuer und wohlfeil. Legt man sie zum Grunde, und werden sie auch noch so weit verfolgt, immer führen sie zu weiter nichts, als zu einer Vergleichung des Schaffungskostenbetrags der

Güter, blofs unter sich, und keinesweges mit ihrem Preise.

§. 68.

Eine eigene und besondere Art der verglichenen Theuerung und Wohlfeilheit ist die sogenannte nominale, welcher man gewöhnlich die reelle entgegensetzt. Diese Unterscheidung verdankt dem oben (§. 26.) entwickelten Unterschiede zwischen Nennpreis und Sachpreis ihr Daseyn. Die Verschiedenheit der nominalen und der reellen Theuerung und Wohlfeilheit beruht im Allgemeinen auf der Verschiedenheit der Form, welche man bey der Auffindung des Urtheils zwischen dem Preise der Güter und ihrem Werthe oder Schaffungskostenbetrage, zu beobachten pflegt; und auf dem Objekte, das man bey der vorzunehmenden Vergleichung als Medium gebraucht. Vergleicht man den Preis und den Werth der in den Tausch gekommenen Güter nach Gelde als solchem, so erfährt man, ob das eine oder das andere Gut nominal theuer oder wohlfeil sey. Vergleicht man aber Preis und Werth oder Schaffungskosten nach Gütern, so ergiebt sich die reelle Theuerung und Wohlfeilheit. Jene, die nominale, beruht auf dem Mifsverhältnisse zwischen der zum Ankauf eines Gutes erforderlichen Geldsumme, und dem Werthe oder Schaffungs-

kostenbetrage dieses Gutes, beide, Werth und Schaffungskostenbetrag, ebenfalls nach Gelde bestimmt. In dieser, der reellen, aber erscheint ein Miſsverhältniſs zwischen dem Werthe oder Schaffungskostenbetrage der in den Tausch gekommenen Güter, beide, Werth und Schaffungskostenbetrag, nach dem Werthe oder Schaffungskostenbetrage der Güter überhaupt, oder wenigstens eines bestimmten Gutes, berechnet. Nominal theuer ist diejenige Waare, deren Preis nach Geldstücken bestimmt, dem auf dieselbe Weise bestimmten Werthe oder Schaffungskostenbetrage der dafür Weggegebenen nicht gleichkommt; und nominal wohlfeil ist dagegen diejenige, deren nach Geldstücken festgesetzter Preis unter dem nach Gelde berechneten Werthe oder Schaffungskostenbetrage der dafür Weggegebenen steht. Reell theuer aber ist diejenige, welche ihrem, nach dem Werthe oder Schaffungskostenbetrage der Güter überhaupt oder eines bestimmten Gutes, festgesetzten Werthe oder Schaffungskostenbetrage nach geringer ist, als die Weggegebene; und reell wohlfeil ist diejenige, welche in der angegebenen Beziehung über der Weggegebenen steht. Ein Gut, dessen Geldwerth oder Schaffungskostenbetrag zehen Thaler beträgt, ist nominal theuer, wenn sein Preis im Tausche auf

zwölf Thaler bestimmt wird; und nominal wohlfeil ist es, wenn es nur für Acht Thaler gekauft wurde. Reell theuer ist dasselbe, wenn sein reeller Werth oder Schaffungskostenbetrag = 10 war, und es für ein Gut eingetauscht wurde, dessen reeller Werth oder Schaffungskostenbetrag = 12 ist; und reell wohlfeil wäre es, hätte es sein Besitzer gegen ein Gut eingetauscht, dessen reeller Werth oder Schaffungskostenbetrag nicht höher als = 6 zu bestimmen ist.

§. 69.

Uebrigens lassen sich beide, die nominale und reelle Theuerung und Wohlfeilheit, in gewisser Beziehung unter eine und dieselbe Kategorie subsumiren; in gewisser Beziehung aber auch wiederum nicht. Wird bey der Vergleichung des Preises der Güter mit ihrem Werthe oder Schaffungskostenbetrage ein gewisses bestimmtes Gut von einem bestimmten Werthe oder Schaffungskostenbetrage als Medium der Vergleichung gebraucht, und hiernach die Frage erörtert, ob eine in den Tausch gekommene Waare theuer oder wohlfeil sey, — verfährt man, sage ich, auf diese Weise, so ist die reelle Theuerung und Wohlfeilheit, welche hier gefunden wird, nichts weiter, als eine eigene Art der verglichenen Theuerung oder Wohlfeilheit. Sieht man aber bey der Vergleichung des Werths oder

Schaffungskostenbetrags der in den Tausch gekommenen Güter mit ihrem Preise ohne weiteres blofs auf die Bedingungen des Werths oder des Schaffungskostenbetrags der Güter überhaupt und an sich betrachtet, so ist mit der reellen Theuerung oder Wohlfeilheit einer Waare auch zugleich ihre positive Theuerung oder Wohlfeilheit gefunden, — oder, was hiermit ganz einerley ist, ihre wirkliche Theuerung oder Wohlfeilheit. So lange man nur die nominale ausgemittelt hat, hat man meist bey weitem mehr Schein als Wahrheit. Mit der Ausmittelung der blofs nominalen ist meist, und in der Regel, immer nur der erste Schritt gegen das Ziel geschehen; aber erreicht ist es noch bey weitem nicht. Es bedarf noch mehrerer Schritte, und erst dann, wenn diese glücklich vollführt sind, kann man mit Zuverlässigkeit hoffen, dafs man es erreichen werde. Durch alle Untersuchungen über die nominale Theuerung und Wohlfeilheit erfährt man weiter nichts, als dafs mehrere oder wenigere Geldstücke zum Ankaufe eines Gutes erforderlich sind, als dasselbe werth ist, oder an Schaffungskosten erfordert hat, wenn man das Eine und das Andere nach Geld bestimmt. Aber immer fragt es sich noch sehr, ob der positive Werth der Geldstücke, welche als Medium der Vergleichung dienen, richtig bestimmt ist; ob diese auf der Skala der Güter von positivem

Werthe auf ihrem angemessenen Standpunkte stehen; ob die Geldstücke, ihrem positiven Werthe nach, im Vergleich gegen den positiven Werth anderer Güter richtig gewürdigt sind; — und, um dieſs alles genau zu erforschen, bedarf es überall der mühsamsten Untersuchungen, und eine Menge Vergleichungen, wo es selten ohne Irrthum abgeht.

§. 70.

An die Idee von nominaler und reeller Theuerung und Wohlfeilheit knüpft man gewöhnlich die Begriffe von bloſs scheinbarer Theuerung und Wohlfeilheit, und von wirklicher; und auſserdem spricht man noch von genereller und partieller Theuerung und Wohlfeilheit, und von natürlicher und erkünstelter *). Doch ich wenigstens kann mich nicht überzeugen, daſs diese Distinktionen nothwendig sind, und noch weniger kann ich glauben, daſs sich davon groſser Gewinn erwarten lasse, weder für die Theorie, noch für die Anwendung.

Die scheinbare Theuerung beruht auf einem falschen Urtheile über das Verhältniſs des Preises der Güter zu ihrem Werthe oder ihrem Schaffungskostenbetrage; auf einem

*) M. vergl. z. B. Weber Versuch über die Theuerung und Theuerungspolizei, S. 17 u. 18.

Urtheile, das unrichtigen Prämissen sein Daseyn verdankt, und gewöhnlich durch falsche Ansichten vom Werthe des Geldes im Verhältnisse zum Werthe der Güter motivirt ist. Wie ich schon mehrmals bemerkt habe, ist nur da *wirkliche* Theuerung oder Wohlfeilheit vorhanden, *wo der Preis der Güter mit ihrem positiven Werthe oder positiven Schaffungskostenbetrage nicht im richtigen Verhältnisse steht;* wo beide, das im Tausche weggegebene und das erhaltene Gut, auf der Skala der Güter von Werth nicht eine und dieselbe Stelle einnehmen, sondern eines höher steht, und das Andere niedriger. So lange die im Tausche von beiden tauschenden Parteien einander gegebenen und von einander genommenen Güter, ihrem positiven Werthe oder ihrem positiven Schaffungskostenbetrage nach, nicht in einem solchen Miſsverhältnisse stehen; so lange der positive Werth oder der positive Schaffungskostenbetrag beider Güter einander gleich sind; so lange ist jede Theuerung oder Wohlfeilheit, von welcher man sprechen mag, nur scheinbar, nicht wirklich vorhanden; das Miſsverhältniſs zwischen dem Preise und dem Werthe oder Schaffungskostenbetrage dieser Güter sey in irgend einer andern Beziehung auch noch so bedeutend.

Generell kann ferner die Theuerung

oder Wohlfeilheit eines Gutes in zweyfacher Hinsicht seyn. Einmal in Beziehung auf alle Güter, welche der Kreis der in den menschlichen Tauschverkehr kommenden Gütermassen umfaſst; und dann nur in Hinsicht auf alle Güter, welche auf einem bestimmten Markte in den Tausch kommen. Generell theuere oder wohlfeile Güter ständen in der ersten Beziehung ihrem Preise nach mit dem Werthe oder Schaffungskostenbetrage aller übrigen im menschlichen Tauschverkehre begriffenen Güter im Miſsverhältnisse. In der zweyten Beziehung aber träfe dieſs Miſsverhältniſs nur die auf einem bestimmten Markte in den Tausch kommenden Waaren. Den generell theuern oder wohlfeilen stehen überall die bloſs partiell theuern oder wohlfeilen gegenüber. Das Miſsverhältniſs zwischen ihrem Preise, und ihrem Werthe und ihrem Schaffungskostenbetrage, trifft hier nicht alle in den Tauschverkehr kommenden Waaren, sondern nur Einige. Und dieſs ist wirklich nur der gewöhnliche Fall, wenn man von Theuerung oder Wohlfeilheit spricht. Daſs der Preis eines bestimmten Gutes mit dem Werthe oder Schaffungskostenbetrage aller übrigen Güter, welche überhaupt oder auch nur auf einem bestimmten Markte gegen dasselbe in den Tausch kommen können, im Miſsverhältnisse stehen sollte, — dieſs ist ein Fall, der sich zwar den-

ken läſst, der aber selten in der Wirklichkeit vorkommen wird. Die Preise eines bestimmten Gutes können zwar im Verhältnisse gegen alle übrige Güter steigen oder fallen, allein dieſs geschieht meist nicht zu Folge eines Miſsverhältnisses zwischen ihrem Werthe oder Schaffungskostenbetrage, und dem Werth oder Schaffungskostenbetrage der gegen sie in den Tausch gekommenen Güter. Und analyſirt man die Ursachen jenes Steigens oder Fallens genauer, als dieſs meist geschieht, so wird sich am Ende finden, daſs der Grund davon in der Regel darin liegt, daſs sich die Ansichten des Publikums vom Werthe oder Schaffungskostenbetrage jenes Gutes geändert haben; daſs es ihren positiven Werth oder Schaffungskostenbetrag entweder höher bestimmt hat, oder niedriger, als vordem. Aus diesem Grunde fielen die Preise der edeln Metalle seit der Entdeckung der neuen Welt. Sie würden wohl nicht gefallen seyn, ständen sie auf der Skala der Güter von Werth noch auf derselben Stelle, auf welcher sie vordem standen *). Daſs ein bestimmtes Gut auf dieser Skala seine vorige Stelle beybehalten, und dennoch im Preise gegen alle übrige Güter steigen oder fallen, oder theuer und wohlfeiler werden sollte, wird wohl äuſserst selten der Fall seyn; wiewohl ich ihn

*) M. vergl. hierüber Christian Jacob Kraus Staatswirthschaft, Bd. II. S. 203. folg.

keinesweges für ganz unmöglich erklären kann. Doch tritt er je ein, selten wird er von langer Dauer seyn. Mit dem Getraide war diefs einige Jahre her wirklich der Fall. Indessen schon jetzt sind die Getraidepreise beynahe überall wieder so ziemlich auf den Punkt zurückgesunken, der ihnen auf der Skala der Güter von positivem Werthe gebührt.

Was endlich den Unterschied zwischen natürlicher und erkünstelter Theuerung oder Wohlfeilheit betrifft; so scheint mir jede Theuerung und Wohlfeilheit blofs eine erkünstelte zu seyn. Die Natur strebt überall die Preise der Güter so zu fixiren, dafs sie ihrem Werthe und ihrem Schaffungskostenbetrage möglichst gleich kommen, und dafs der Preis sich über den Werth oder den Schaffungskostenbetrag der in den Tausch kommenden Güter weder erhebe, noch unter ihn herabsinke. Diefs liegt im Wesen des Tausches, und in dem eigenthümlichen Charakter des menschlichen Eigennutzes, der beym Tausche seine Wirksamkeit äufsert. Theuerung und Wohlfeilheit sind nie das Produkt der Natur, sondern immer nur das Produkt der Kunst, welche dem menschlichen Eigennutze auf der Seite der Einen tauschenden Partei Fesseln anzulegen sucht, um ihre Wirksamkeit zu hemmen. Gelänge diefs der Kunst nicht, so wür-

den wir überall nur angemessene Preise haben, und nie die Rede seyn können, weder von Theuerung noch von Wohlfeilheit. Ohne sie hält der Eigennutz der einen tauschenden Partei den Eigennutz der Andern immer innerhalb seiner natürlichen Gränzen; und treibt beide Theile, sich auf einen Preis zu vereinigen, der dem Werthe der wechselseits gegebenen und genommenen Güter gleichkommt. Theuerung und Wohlfeilheit beruhen immer auf einer Benutzung der Schwächen des Gegners, und dieſs thut nie die Natur, sondern lediglich die Kunst, welche beym Kampfe über den Preis die Kräfte des Einen Theils verstärkt zum Nachtheile des Gegners, und diesen auf diese Weise gleichsam etliche Schritte, bald mehrere bald weniger auf die entgegengesetzte Seite herüber zieht.

§. 71.

Theuerung und Wohlfeilheit, als ein Miſsverhältniſs zwischen dem nach der gemeinen Meinung bestimmten Werthe oder Schaffungskostenbetrage der im Tausche wechselseitig gegebenen und genommenen Güter betrachtet — in welchem Sinne ich hier davon spreche (§. 64.) — müssen nach der Natur der Sache immer Gewinn für den einen Theil schaffen, und Verlust für den Andern. Beide, Gewinn und Verlust, entspringen hier aus den Abweichungen des Prei-

ses der in den Tausch gekommenen Güter von seinem Ruhepunkte, dem angemessenen Preise. Wer etwas theuer kauft, verliert, und wer etwas wohlfeil kauft, gewinnt; und was derjenige, welcher etwas theuer gekauft hat, verliert, gewinnt sein Gegner; und wiederum, was derjenige, der etwas wohlfeil getauscht hat, gewinnt, fällt dem Gegentheil als Verlust zur Last.

Doch ist dieser Gewinn oder Verlust, welche die gemeine Meinung dem Einen und dem andern tauschenden Theile zuschreibt, in den meisten Fällen, und, man kann beynahe sagen immer, bey weitem nicht so bedeutend, wie ihn die gemeine Meinung macht. Beleuchtet man die Resultate des Tausches für die beiden tauschenden Theile nach ihren individuellen Ansichten vom Werthe oder Schaffungskostenbetrage der in den Tausch gekommenen Güter, so erscheint die Sache oft ganz anders, als sie die gemeine Meinung darstellt. Gewinn am individuellen Werthe der wechselseits gegebenen und genommenen Güter machen bey jedem Tausche beide tauschende Parteien (§. 49.). In Rücksicht auf das Verhältniſs des Preises zum individuellen Werthe der dafür erhaltenen Güter kann also selbst die möglichst höchste Theuerung eines eingetauschten Gutes nie

Quelle eines Verlusts seyn für dessen Erwerber; und noch weniger läſst es sich in diesem Falle sagen, was der Eine Theil gewinnt, verliert der andere. Theuerung bewirkt in diesem Falle weiter nichts, als Verminderung des möglichen Gewinns. Wer von den beiden tauschenden Parteien in Rücksicht auf den individuellen Werth der in den Tausch gekommenen Güter weniger gewinnt, als der Andere, von dem mag man vielleicht sagen können, er habe das ertauschte Gut theuer, und von dem, welcher mehr gewinnt, er habe es wohlfeil. Indessen immer wird es zweckmäſsiger seyn, hier gar nie von Theuerung zu sprechen, sondern immer nur von mehr oder minder wohlfeil; weil der Ausdruck theuer für die hier zu bezeichnenden Erscheinungen nicht wohl paſst, und leicht Verirrungen erzeugen kann.

In Bezug auf die individuellen Schaffungskosten der in den Tausch gekommenen Güter läſst sich übrigens zwar der Fall denken, daſs Theuerung mit einem Verluste auf Seite dessen verbunden ist, der ein Gut über seinem angemessenen Preise eingetauscht hat, und Wohlfeilheit mit einem Gewinn auf Seite desjenigen, der ein Gut unter seinem angemessenen Preise im Tausche erhalten hat; doch gehört es unter die Kategorie der bloſsen Zufälle, wenn der Gewinn des Einen

dem Verluste des Andern das Gleichgewicht hält. Und auf keinen Fall gewinnt hier der Eine Theil um deſswillen, weil der andere verloren hat.

In Bezug auf die individuellen Schaffungskosten können dieselben Güter für jeden der beiden tauschenden Theile theuer, und für jeden wohlfeil seyn. Jeder wägt hier seinen Gewinn und Verlust mit seiner eigenen, sich selbst geschaffenen, Wage, und jeder bestimmt hier theuer und wohlfeil nach einem eigenen sich selbst geschaffenen Ruhepunkte; und so wie diese eigenen Wagen und eigenen Ruhepunkte unter sich abweichen, weichen auch die Begriffe der beiden Theile von theuer und wohlfeil und vom Gewinn oder Verlust unter sich ab. Ein Gut, das A mit einem Schaffungskostenaufwande = 10 gewinnen oder hervorbringen konnte, ist für ihn theuer, wenn er es im Tausche für ein anderes Gut erhält, das seinem Schaffungskostenbetrage nach für ihn = 20 ist, und wohlfeil, wenn er es für ein Gut tauscht, dessen Schaffungskostenbetrag er für sich auf = 5 setzt. Und setzt der Gegner von A sein im Tausche weggegebenes Gut, dessen Schaffungskostenbetrag dieser A zu = 10 berechnet, nur = 5, das von seinem Gegner erhaltene aber = 10, so hat auch er wohlfeil und mit Gewinn getauscht, denn er hat für sein Gut = 5 für ihn, Eines erhalten, das für

ihn = 10 ist. Beide haben hier ihren individuellen Ansichten nach wohlfeil getauscht, und beide gleich viel gewonnen; — ein Fall, der nie hätte eintreten können, hätten sie sich nur Einer Wage bedient, und nur einen Ruhepunkt angenommen; den von der gemeinen Meinung fixirten; der übrigens aber auch nur allein ins Auge gefaſst werden kann, wenn man mit Sicherheit über Wohlfeilheit und Theuerung sprechen will, und über den Gewinn oder Verlust, der hieraus für den Einen oder den andern Theil entspringt.

Dritter Abschnitt.

Entwickelung der Ursachen von Theuerung und Wohlfeilheit.

§. 72.

Legt man sich nun nach den bisherigen Erörterungen über das Wesen der Theuerung und Wohlfeilheit, und ihren eigenthümlichen Charakter, die Fragen vor: worin sind die Ursachen der einen oder der andern Erscheinung zu suchen? *was veranlaſst Theuerung? und was erzeugt Wohlfeilheit?* so läſst sich darauf wohl im Allgemeinen keine andere Antwort ertheilen, als: *Theuerung erzeugt Alles, was die tauschenden Parteien veranlaſst, den wirklichen Preis der in den Tausch kommenden Güter über ihren angemessenen Preis zu bestimmen; und: Wohlfeilheit befördert Alles, was die Parteien bestimmt, den wirklichen Preis ihrer in den Tausch gebrachten Waaren, unter dem Angemessenen festzusetzen.* Indessen diese allgemeine Antwort auf jene Fragen möchte wohl den Wenigsten

genügen, welche über die Ursachen der Wohlfeilheit und Theuerung behörig verständiget zu seyn, wünschen. Wirklich spricht sich in ihr auch nur die Endursache aller Theuerung und Wohlfeilheit aus, und noch dazu bloſs in ihren äuſsersten Punkten.

Die nähern Ursachen dieser Erscheinungen liegen in den Momenten, welche die tauschenden Parteien bestimmen können, sich bey ihrer Uebereinkunft über den wirklichen Preis, jene Abweichungen von dem angemessenen Preise zu erlauben, oder gefallen zu lassen; — und diese Ursachen müssen jetzo aufgesucht und entwickelt werden.

§. 73.

Der Werth der in den Tausch kommenden Güter, hat — wie ich im Vorhergehenden (§. 20.) zu zeigen gesucht habe — auf die Bestimmung des wirklichen Preises jener Güter, an sich betrachtet, keinen Einfluſs; — wenigstens nie zunächst, sondern immer nur sehr entfernt. Er motivirt auf der Seite der tauschenden Parteien die Preisforderung und Preisbietung; aber nicht die Uebereinkunft, aus welcher der wirkliche Preis selbst hervorgeht.

In demselben Verhältnisse, in welchem der Werth der Güter zu ihrem wirklichen Preise steht, steht er aber auch gegen Theuerung und Wohlfeilheit. Der gesunkene, oder

der gestiegene Werth eines Gutes kann zwar bewirken, daſs die Preise dieses Gutes, wenn es in den Tausch kommt, ebenfalls steigen oder fallen. Aber das Gut selbst wird um deſswillen allein weder theuerer, noch wohlfeiler. Mit der Erhöhung oder Verminderung seines Werths steigt und fällt immer auch nothwendiger Weise sein angemessener Preis, der Ruhepunkt zwischen theuer und wohlfeil; und dieses Steigen und Fallen des angemessenen Preises macht das Miſsverhältniſs zwischen seinem wirklichen Preise und seinem Werthe, das man in der Erhöhung oder Erniedrigung des Preises an sich zu finden glaubt, und woraus man seine Theuerung und Wohlfeilheit ableitet, immer nur scheinbar, nie aber wirklich. Das Miſsverhältniſs, welches man hier zu entdecken glaubt, beruht auf der Voraussetzung, der Werth des Gutes, dessen wirklicher Preis gestiegen oder gefallen ist, sey noch der Vorige und unverändert geblieben. Da aber diese Voraussetzung falsch ist, so kann auch ohnmöglich das Urtheil über die Wohlfeilheit und Theuerung richtig seyn, das aus ihr hervorgeht, und durch sie bedingt ist.

Die Veränderungen unserer Begriffe und Meinungen vom Werthe oder Unwerthe eines bestimmten Gutes können uns zwar veranlassen, ihm auf der Skala der Güter von Werth eine andere Stelle beyzulegen, und

sonach auch den angemessenen Preis eines Gutes anders zu bestimmen, als bisher; aber auf Theuerung und Wohlfeilheit haben diese Veränderungen an sich betrachtet, keinen Einfluſs. Ein Gut, dessen Preis mit seinem Werthe nach unsern bisherigen Ansichten vom Letztern, im Miſsverhältnisse stand, und also theuer oder wohlfeil war, kann es auch ferner seyn, ohngeachtet durch die Veränderung unserer Ansichten von seinem Werthe sich auch die Preise verändert haben, welche wir dafür im Tausche verwilligen, oder verwilligt erhalten. Erhöht oder vermindert sich der Werth einer Waare in demselben Verhältnisse, in welchem sich die Preise erheben oder herabsinken, so muſs nothwendiger Weise auch in Bezug auf Theuerung und Wohlfeilheit das alte Verhältniſs bleiben. Ein Gut, dessen Werth vorhin = 10, dessen wirklicher Preis aber = 12 stand, ist noch eben so theuer, wie vordem, wenn sich der Werth auf = 5 erniedriget, der Preis aber auf = 6 herabsinkt.

Oft kann der Fall eintreten, daſs ein Gut, das im Preise gefallen ist, dennoch nicht wohlfeiler, sondern wirklich theuerer ist, als vordem. Die Preise können fallen, und die Theuerung dennoch steigen. Und umgekehrt können die Preise steigen, und das Gut, bey dem dieſs geschieht, dennoch wohl-

feiler werden. Wirklich tritt diese Erscheinung beynahe in jedem Falle ein, wo die Veränderung unserer Ansichten vom Werthe einer Waare plötzlich erfolgt; was so häufig bey Modewaaren geschieht. Ein Zeuch, welchen die Mode zu einem unserer gewöhnlichen Bedürfnisse zu unserer Kleidung gemacht hat, und dem wir um deſswillen bisher einen sehr hohen Werth beygelegt haben, dessen angemessener Preis also auch durch die gemeine Meinung sehr hoch fixirt war, — ein solcher Zeuch kann plötzlich aus der Mode kommen, und dadurch auf der Skala unserer Güter von Werth von der obersten Stufe, wo er bisher stand, auf die Niedrigste herabgesetzt werden; und diese Reduktion seines Werthes kann ein sehr bedeutendes Sinken seines wirklichen Preises veranlassen; aber trotz dieses Sinkens kann dieser Zeuch jetzt dennoch bey weitem theuerer in den Tausch kommen, wie vordem, hat die Verminderung seines wirklichen Preises nicht gleichen Schritt gehalten, mit der Verminderung seines Angemessenen. War vordem der Werth und der angemessene Preis dieses Zeuchs = 10, war er also, wenn er um diesen Preis wirklich in den Tausch kam, weder theuer noch wohlfeil, sondern nur um seinen angemessenen Preis zu haben; so kann er jetzo, wo sein wirklicher Preis vielleicht = 4, sein Werth und sein angemessener Preis

aber nur = 2 ist, dennoch sehr theuer seyn, ohngeachtet der jetzige wirkliche Preis, an sich betrachtet, weit unter seinem vorigen steht. Die Theuerung ist hier eine Folge davon, dafs der Werth und der wirkliche Preis der gegebenen Waare nicht in gleichem, sondern in einem sehr ungleichen Verhältnisse sich erniedriget haben; und diese Ungleichheit im Sinken des Werthes und des wirklichen Preises schafft ein Mifsverhältnifs da, wo vorher alles in seinen ganz richtigen Verhältnissen stand.

§. 74.

Was ich hier vom Steigen und Fallen des Werths eines Gutes und seinem Einflusse auf Theuerung und Wohlfeilheit gesagt habe, gilt auch vom Betrage der Schaffungskosten einer in den Tausch gekommenen Waare. Auch durch ihn wird der wirkliche Preis nie unmittelbar motivirt, sondern gleichfalls nur mittelbar, und entfernt (§. 21.). Auch er bestimmt nur die Preisforderung und Preisbietung; nicht aber die Summe, auf welche sich die Parteien am Ende, als wirklichen Preis, vereinigen. Der Schaffungskostenbetrag giebt immer nur den angemessenen Preis; an sich betrachtet aber nie den wirklichen. Er dient immer nur als Ruhepunkt zwischen theuer und wohlfeil.

In so fern er aber als ein solcher Ruhe-

punkt dient, kann die Erhöhung oder Verminderung der Schaffungskosten eines Gutes zwar allerdings Einfluſs haben auf die Höhe oder Niedrigkeit seines Preises; aber keinesweges auf Theuerung und Wohlfeilheit. Vermehren oder vermindern sich die Schaffungskosten, so können zwar auch die Preise steigen oder fallen; aber die Erhöhung oder Verminderung der Preise an sich betrachtet, macht das Gut, wo dieſs der Fall gewesen ist, weder theuer noch wohlfeil. Steigen oder fallen beide, der Schaffungskostenbetrag und der wirkliche Preis, im völlig gleichen Verhältnisse, so bleibt auch in Hinsicht auf Theuerung und Wohlfeilheit alles beym Alten. Ein Gut, dessen Schaffungskostenbetrag bisher = 4, dessen wirklicher Preis aber = 6 war, — ein solches Gut ist keinesweges theurer geworden, als vordem, wenn der Schaffungskostenbetrag sich auf 6, der wirkliche Preis aber auf 9 erhöhet hat. Beide Gröſsen stehen noch ganz in ihrem vorigen Verhältnisse.

Auch hier kann der Fall eintreten, daſs ein Gut, dessen wirklicher Preis sich, wegen Verringerung seiner Schaffungskosten, verringert hat, dennoch bey weitem theuerer ist, als vordem. Fällt der Preis Eines Scheffels Korn, der bisher fünf Thaler kostete, dessen Schaffungskostenbetrag sich aber auf vier Thaler be-

lief, auf drey Thaler, der Schaffungskostenbetrag aber auf zwey Thaler; so mag es zwar scheinen, als sey das Korn wohlfeiler geworden. Aber es scheint auch nur so; in der Wirklichkeit ist es ganz unbezweifelt theurer geworden. Der Scheffel Korn ist hier wirklich 25 Procent theurer, als vorher. Der Landmann, der vorher nur 25 Procent auf einen Scheffel Korn gewann, gewinnt jetzt 50 Procent; und sein Getraide ist wirklich um 25 Procent im Preise gestiegen. Die niedrigern Preise hängen in diesem Falle nicht ab, von einer Veränderung des Verhältnisses zwischen dem wirklichen Preise des Getraides und seinem angenommenen Schaffungskostenbetrage, sondern von einer Verringerung des Schaffungskostenbetrages an sich. Das Getraide, das jetzt nur drey Thaler kostet, ist nicht wohlfeiler, sondern nur weniger kostbar geworden. Die steigende Kostbarkeit eines Gutes kann aber nie die Basis seiner Theuerung seyn; und die fallende Kostbarkeit nie die Basis seiner Wohlfeilheit. Kostbarkeit und Geringschätzigkeit (Unköstlichkeit) bestimmen in dem hier behandelten Falle bloſs den Ruhepunkt zwischen theuer und wohlfeil; nie aber Theuerung und Wohlfeilheit selbst.

§. 75.

Die Momente, aus welchen Theu-

erung und Wohlfeilheit unmittelbar und zunächst hervorgehen, sind lediglich und allein nur die Bedingungen, welche die Bestimmung des wirklichen Preises zunächst motiviren. Es sind keine andern, als die von mir oben (§. 22.) angegebenen Umstände, welche die Parteien bestimmen, den wirklichen Preis eines in den Tausch gekommenen Gutes durch ihre wechselseitige Uebereinkunft gerade so festzusetzen, wie wir sie ihn wirklich festsetzen sehen. Alles Uebrige kann nur die Höhe oder Niedrigkeit des Preises, an sich betrachtet, bestimmen; keineswegs aber die Abweichungen von dem Ruhepunkte, welcher durch den angemessenen Preis fixirt ist, und beiden Erscheinungen, der Theuerung und Wohlfeilheit, ihr Daseyn giebt. — Der hohe Werth und der hohe Schaffungskostenbetrag eines Gutes können zwar dem Besitzer zur Veranlassung und zum Grunde dienen, dafür vom Begehrer gleichfalls eine Gütermasse von hohem Werthe oder hohem Schaffungskostenbetrage zu fordern; und diesen, den Begehrer, können sie veranlassen, eine Gütermasse von solchem Werthe oder Schaffungskostenbetrage als Preis zu bieten. Aber dieſs ist es auch alles, was durch sie bewirkt werden kann. Nur von den übrigen oben angegebenen, beym Tausche eintretenden, Verhältnissen (§. 22.) hängt

es ab, ob der Eine erhält, was er fordert und ob der Andere nicht mehr geben muſs, als er geboten hat. Jeder Theil sucht jene Verhältnisse zu seinem Vortheile zu benutzen, so gut er kann; jeder sucht seinen Gegner auf seine Seite hinüber zu ziehen, und ihn dahin zu bringen, daſs er ihm den möglichst höchsten Preis verwilligt, oder mit dem möglichst geringsten zufrieden ist. Und je nachdem ihm dieſs mehr oder weniger gelingt, tauscht er theuren oder wohlfeilen Preises.

Das Streben beider Parteien ist darauf gerichtet, für das Gut ihres Gegners nicht mehr zu geben, als nur den angemessenen Preis. Aber von der Wirksamkeit jener Motive für ihr Benehmen bey dem Abschluſs der Uebereinkunft auf den wirklichen Preis — bloſs hiervon hängt es ab, ob es ihnen gelingt, ihre Wünsche realisirt zu sehen, oder ob sie es nicht dahin zu bringen vermögen. Sind ihre beiderseitigen Verhältnisse in Bezug auf die in den Tausch gekommenen Waaren nicht gleich; sind auf der einen Seite mehr Motive zum Tausche vorhanden, oder wirken sie auf der einen Seite stärker, als auf der Andern; sind ihre Kräfte zum Kampfe über den Preis nicht im erforderlichen Gleichgewichte; so können natürlicherweise auch die Resultate des Kampfs für sie nicht gleich seyn. Ein Theil muſs am Ende unterliegen, und den Unterliegenden trifft immer das Schick-

sal, daſs er theuern Preises tauscht. Wohlfeile Preise sind dagegen das Resultat des Kampfes für den Stärkern. Der Schwächere muſs sich entschlieſsen, einen höhern Preis zu verwilligen, als den Angemessenen, oder mit einem Geringern zufrieden zu seyn, als mit diesem. Der Stärkere aber nöthigt seinen Gegner, ihm einen Preis zuzugestehen, welcher den Angemessenen übersteigt, oder sich mit einem Preise zu begnügen, der unter diesem steht. Der Sieger tauscht wohlfeil, der Besiegte theuer. Jener gewinnt beym Preise, dieser verliert.

§. 76.

Das erste und wichtigste Moment, welches bey diesem Kampfe zum Vortheile des einen oder des andern Theils den Ausschlag giebt, liegt darin, daſs die Güter, welche beide Theile gegen einander vertauschen wollen, für sie beide nicht in ganz gleichem Grade entbehrlich und unentbehrlich sind; oder daſs nicht Jeder das Gut des Andern so nothwendig hat, wie dieser das seines Gegners. Das Gut, welches Ein Theil gegen ein Anderes im Tausche weggeben will, muſs zwar immer für ihn mehr entbehrlich seyn, als dasjenige, welches er dagegen eintauschen will; auſserdem kann er sich gar nicht zum Tausche entschlieſsen (§. 35.). Aber so lange

nicht beide Theile die Grade der Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit der wechselseits gegen einander zu vertauschenden Güter gleich hoch oder gleich niedrig bestimmen, so lange läſst es sich durchaus nicht erwarten, daſs ihre Uebereinkunft über den wirklichen Preis den angemessenen Preis treffen werde; sondern in der Natur der Sache liegt es, daſs hier der wirkliche Preis vom Angemessenen etwas abweichen muſs; bald muſs er unter diesem stehen, bald über ihm.

Die Ungleichheit dieser Gradebestimmung macht ihre Kräfte zum Kampfe über den wirklichen Preis ungleich; und sind die Kräfte der Kämpfenden ungleich, wie kann das Ende des Kampfes ein Anderes seyn, als daſs der Schwächere dem Stärkern unterliegt? Wie kann es anders kommen, als daſs der wirkliche Preis bald unter seinen Ruhepunkt fällt, bald über ihm steht? Gesetzt der Werth und der Schaffungskostenbetrag Einer Elle Tuch und Eines Scheffels Korn seyen einander völlig gleich, und der Landmann, der für seinen Scheffel Korn vom Tuchfabrikanten Eine Elle Tuch tauschen will, brauche dieſs Tuch gerade so nothwendig, wie sein Gegner, der Tuchfabrikant, seinen Scheffel Korn. In diesem Falle werden gewiſs beide Theile ohne Schwierigkeit tauschen, und keiner wird es sich gefallen lassen, seinem Gegner einen Preis zu verwilligen, der mit dem Werthe

oder Schaffungskostenbetrage jener Güter im Miſsverhältnisse steht. Aber wohl schwerlich werden sie auf diesen Preis den Handel abschlieſsen, wenn der Tuchfabrikant schon mit seinem nöthigen Getraidebedarf versehen ist, wenn also der Scheffel Getraide, welchen ihm der Landmann für seine Elle Tuch geben will, ihm selbst entbehrlicher ist, als diesem seine Elle Tuch. In diesem Falle kann der Landmann die Elle Tuch, welche er sucht, nie eintauschen, er verstehe sich denn zu einem Preise, welcher den Werth oder Schaffungskostenbetrag der Elle Tuch des Fabrikanten übersteigt, und suche diesen auf diese Weise durch Verwilligung eines Gewinns beym Preise dazu geneigt zu machen, daſs er sich entschlieſst, mit ihm zu handeln.

Je gröſser die Differenz zwischen den Graden der Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit der wechselseits in den Tausch gebrachten Güter für beide Theile ist; je weniger derjenige, welcher ein gewisses Gut für sich nothwendig hat, im Stande ist, seinem Gegner dafür ein Anderes zu geben, das diesem nicht minder nothwendig ist, als dem Erstern das seines Gegners; um so gröſser muſs nach der Natur der Sache immer die Abweichung seyn, zwischen dem durch die Uebereinkunft der tauschenden Parteien bestimmten wirklichen Preise, und dem Angemessenen; und um so höher also auch der Grad der Theuerung

oder Wohlfeilheit des Einen der wechselseits gegebenen und genommenen Güter. Der Begehrer (A), welcher von seinem Gegner (B) ein Gut tauschen will, das für Jenen (A) den höchsten Grad der Unentbehrlichkeit hat, dafür aber diesem (B) kein Anderes zu geben vermag, als Eines, das für den Letztern (B) auf der niedrigsten Stufe der Entbehrlichkeit steht, — dieser Begehrer (A) muſs sich gewiſs zu dem höchsten Preise verstehen, auf welchen der Tausch unter diesen Umständen je zu Stande kommen kann; denn hier ist wirklich der gröſste Abstand zwischen den Graden der Entbehrlichkeit und Unentbehrlichkeit der in den Tausch kommenden Güter auf beiden Seiten vorhanden. Im Gegentheile aber tauscht gewiſs immer der zu dem wohlfeilsten Preise, welcher das Glück hat, für seine ihm im höchsten Grade entbehrlichen Güter Liebhaber zu finden, welchen sie im höchsten Grade unentbehrlich sind. Sie werden froh seyn, daſs er mit ihnen tauscht, und ihm von ihren Gütern überlassen, so viel er nur immer fordern mag. Er wird von ihnen eine Menge Waaren äuſserst wohlfeilen Preises erhalten, für die Seinige, welche sie zu dem höchsten Preise übernehmen.

§. 77.

Der Gedanke, daſs der Besitz eines ge-

wissen Gutes seinem Besitzer oder Begehrer entbehrlich oder unentbehrlich sey, motivirt, wie ich vorhin (§. 36.) gezeigt habe, zwar nicht in allen Fällen, aber doch gewöhnlich und, man kann sagen, in der Regel, ihre wechselseitige Bereitwilligkeit zum Tausche, und ihr Benehmen bey dem Abschlusse der Uebereinkunft über den Preis. Sind die Grade der Bereitwilligkeit auf beiden Seiten gleich, so wird, wenn nicht andere Umstände eintreten, der Preis, über welchen sich die beiden Parteien vereinigen, sich selten vom angemessenen Preise entfernen können. Sind die Grade der Bereitwilligkeit aber ungleich, so ist eine Abweichung vom angemessenen Preise, also Theuerung oder Wohlfeilheit, unvermeidlich. Derjenige, welcher zum Hinnehmen des in den Tausch gebrachten Gutes bereitwilliger ist, als sein Gegner zum Hingeben, muſs immer nur theuern Preises tauschen. Und umgekehrt tauscht derjenige immer wohlfeil, der weniger bereitwillig zum Weggeben seines Gutes ist, als sein Gegner zum Nehmen.

In der Differenz der Grade der Bereitwilligkeit zum Geben und zum Nehmen auf beiden Seiten, liegt also das zweyte Moment, welches Theuerung und Wohlfeilheit schafft. Je mehr die beiderseitige Bereitwilligkeit zum Geben und zum Nehmen der wechselseits in den

Tausch gebrachten Güter ihrem Grade nach verschieden ist, um so theuerer tauscht immer der Eine Theil, und um so wohlfeiler wieder der Andere. Derjenige muſs sich immer zur gröſsten Erhöhung des wirklichen Preises über den Angemessenen verstehen, der es mit einem Gegner zu thun bekommt, welcher im höchsten Grade unbereitwillig zum Tausche ist, statt daſs er im höchsten Grade bereitwillig dazu ist. Und umgekehrt kann wieder derjenige mit Zuverlässigkeit auf den wohlfeilsten Preis rechnen, der zu seinem zum Weggeben bestimmten Gute einen Liebhaber findet, welcher den höchsten Grad der Bereitwilligkeit hat, es hinzunehmen, statt daſs er den niedrigsten hat, es hinzugeben. Bey demjenigen kauft man immer am wohlfeilsten, dem seine Waare recht feil ist. Am theuersten aber muſs man immer demjenigen seine Waare bezahlen, dem man sie erst feil machen muſs. Jener erscheint auf der höchsten Stufe der Bereitwilligkeit zum Tausche, und dieser auf der niedrigsten. Jenen muſs man dafür belohnen, daſs er mit uns tauscht; dieser ist schon zufrieden, daſs nur mit ihm getauscht wird. Jener begnügt sich nie bloſs damit, daſs er für sein Gut ein Anderes erhält, das Jenem am Werthe oder Schaffungskostenbetrage nur gleich kommt; sondern er verlangt immer noch etwas mehr; er verlangt auſser

dem Gewinn aus dem Tausche, auch noch Gewinn beym Preise. Dieser ist schon zufrieden, wenn er für sein Gut nur ein solches erhält, das ihm am Werthe oder Schaffungskostenbetrage so ziemlich gleich kommt; und oft entschliefst er sich sogar, mit einer Waare vorlieb zu nehmen, welche in Rücksicht ihres Werths oder ihres Schaffungskostenbetrags unter der Seinigen steht. Ihm genügt der Gewinn aus dem Tausche, und macht er nur diesen, so entsagt er gern dem Gewinne durch den Preis. Er versteht sich sogar in dieser Beziehung oft zur Uebernahme eines Verlusts, den er aber immer durch den Gewinn aus dem Tausche zu decken hofft; denn nur diese Hoffnung kann ihn zu jener Resignation bestimmen. Hätte er sie nicht, so würde er in dem angegebenen Falle gar nie tauschen können.

§. 78.

Das **dritte** Moment, welches Theuerung und Wohlfeilheit schaffen kann, liegt in den Vorstellungen, welche sich die tauschenden Parteien von der Möglichkeit und Leichtigkeit machen, ein Gut, zu dessen Besitz sie auf dem Wege des Tausches zu gelangen wünschen, sich auf einem andern Wege aufser dem Tausche zu verschaffen. Schlagen sie diese Möglichkeit und Leichtigkeit **höher** an, als sie wirklich angeschlagen werden

kann, so verstehen sie sich gewiſs ohne langes Bedenken zu einem Preise, der den Angemessenen weit übersteigt. Schlagen sie sie im Gegentheile aber niedriger an, so wird es schwer seyn, sie dahin zu bringen, daſs sie einen Preis verwilligen, welcher dem Angemessenen auch nur gleich kommt.

Eine Hauptquelle der Wohlfeilheit und Theuerung sind in dieser Beziehung, falsche Ansichten der tauschenden Parteien von dem Schaffungskostenbetrage der wechselseits in den Tausch gebrachten Güter. Kennt der Besitzer eines solchen Gutes diesen Schaffungskostenbetrag nicht, so wird er sich oft entschlieſsen, es unter seinem angemessenen Preise wegzugeben; selbst dann, wenn ihm andere Umstände vielleicht so günstig seyn sollten, daſs er den wirklichen Preis über den Angemessenen steigern konnte. Kennt aber der Begehrer den Schaffungskostenbetrag nicht, so versteht er sich ohne Schwierigkeit oft zu einem weit höheren Preise, als dem Angemessenen; gesetzt auch, er sollte durch seine übrigen Verhältnisse vielleicht einen Preis erzwingen können, der unter Jenem steht.

Je irriger diese Ansichten sind, um so schwieriger wird es immer seyn, den wirklichen Preis dem Angemessenen gleich zu stellen. Dagegen aber, je richtiger beide Thei-

le den Schaffungskostenbetrag ihrer beiderseits zum Tausche bestimmten Güter schätzen, um so leichter wird es seyn, ihre Uebereinkunft über den wirklichen Preis auf den Angemessenen zu leiten. Weiſs jeder Theil, mit welchem Aufwande von Mühe und Gütern ein in den Tausch gebrachtes Gut gewonnen oder hervorgebracht werden mag; weiſs Jeder, was seinem Gegner das Gut gekostet hat, welches er ihm für das Seinige im Tausche geben will; so läſst es sich, wenn nicht andere Umstände ihn zu einer Abweichung vom angemessenen Preise veranlassen, wohl nie erwarten, daſs er seinem Gegner dafür einen Preis verwilligen werde, der den Angemessenen weit übersteigt. Jeder Theil muſs in diesem Falle sein Streben nach Gewinn, gewiſs nur auf den Gewinn aus dem Tausche beschränken, ohne Gewinn beym Preise zu suchen. Und streben beide Theile nur nach dem Ersteren Gewinne hin, so muſs sie dieſs Streben nothwendiger Weise von jeder Abweichung vom angemessenen Preise zurück halten, welche sie sich vielleicht sonst erlauben konnten. In dieser Hinsicht ist der erfahrne Waarenkenner immer bey weitem mehr gegen Vervortheilung beym wirklichen Preise gesichert, als der Nichtkenner. Jener tauscht in der Regel immer um den angemessenen Preis; dieser bald über, bald unter demselben. Und nur ein Werk des blinden Zufalls

ist es, wenn beym Zusammentreffen zweyer Parteien, welche in diesem Punkte gleich unerfahren sind, der wirkliche Preis mit dem Angemessenen zusammen trifft.

§. 79.

Was das Uebereinkommen der tauschenden Parteien auf den wirklichen Preis motivirt, kann nach der Natur der Sache immer auch Ursache von Theuerung und Wohlfeilheit seyn. In dieser Hinsicht verdient denn auch die Meinung, welche der Eine Theil von der Qualifikation seines Gegners zum Tausche in Hinsicht auf die bisher gewürdigten drey Momente hat, allerdings auch eine Stelle unter den Ursachen der Theuerung und Wohlfeilheit (§. 40.). Beurtheilt der Beurtheilende diese Qualifikation richtig, bestimmt er den Grad der Entbehrlichkeit und Unentbehrlichkeit der in den Tausch gekommenen Güter für seinen Gegner richtig; schätzt er den Grad seiner Bereitwilligkeit zum Tausche treffend; und beurtheilt er die Möglichkeit und Leichtigkeit, das in den Tausch gekommene Gut sich auf andere Weise zu verschaffen, so wie sie sein Gegner wirklich beurtheilt; so wird er gewiſs von diesem nicht mehr fordern, oder diesem nicht mehr zugestehen, als er hier unter den eben vorhandenen Umständen gerade zugestehen muſs, oder von ihm fordern kann. Sein richtiges

Urtheil über die Verhältnisse seines Gegners wird ihn zwar nicht unmittelbar und geraden Weges auf den angemessenen Preis führen, sondern immer nur zunächst dahin, dafs er den wirklichen Preis nicht anders bestimmt wissen will, als wie er nach den gerade jetzt vorhandenen Umständen zu bestimmen seyn mag. Indessen schon dadurch ist bedeutend gewonnen. Begünstigen die vorhandenen Verhältnisse die Fixirung des wirklichen Preises auf den Angemessenen, so wird diese Fixirung durch jenes Urtheil über die Qualifikation des Gegners gewifs nicht gehindert. Aber gehindert mufs diese Fixirung allerdings dann werden, wenn jenes Urtheil nicht richtig seyn sollte. Seine Unrichtigkeit mufs denjenigen Theil, der über die Qualifikation seines Gegners unrichtig urtheilt, in jedem Falle dazu verleiten, dafs er sich gefallen läfst, den Preis auf eine Höhe oder Niedrigkeit zu bestimmen, wie er ihn aufserdem auf keinen Fall würde haben bestimmen lassen; und ist diefs der Fall, so ist es wohl unvermeidlich, dafs der wirkliche Preis vom angemessenen nicht abweiche; Ein Theil also theuer tausche und der Andere wohlfeil.

§. 80.

So lange Begehrer und Besitzer beym Tausche isolirt stehen; so lange ist der Eine Theil immer dem Eigennutze des Andern möglichst

blofs gestellt; und dieser Eigennutz wird manchen verleiten, in allen Fällen, wo es nur möglich ist, den wirklichen Preis immer so zu stellen, dafs er von dem Angemessenen möglichst abweicht. Diesem Streben wirkt — wie ich oben (§. 13.) bemerkt habe, die Konkurrenz mehrerer Besitzer und Begehrer entgegen. Aber nicht immer gelingt es ihr, die tauschenden Parteien dahin zu bringen, dafs sie jenem Eigennutze entsagen, und bey ihrer Uebereinkunft über den wirklichen Preis diesen nur auf den Angemessenen setzen. Der Grund, warum ihr diefs nicht immer gelingt, liegt darin, dafs die Konkurrenz nicht immer auf beiden Seiten ganz gleich ist; vielmehr häufig sehr ungleich.

In dieser Hinsicht verdient denn auch sie einige Erwähnung bey der Erörterung der Ursachen der Theuerung und Wohlfeilheit; wiewohl in einer etwas andern Beziehung, als die bisher gewürdigten Ursachen. Sie unterscheidet sich von diesem darin, dafs diese positiv auf Theuerung und Wohlfeilheit wirken; die Ungleichheit der Konkurrenz auf beiden Seiten aber immer nur negativ. Jene erzeugen Theuerung und Wohlfeilheit dadurch, dafs sie die tauschenden Parteien wirklich bestimmen, sich bey der Festsetzung des wirklichen Preises Abweichungen vom Angemessenen zu erlauben und gefallen zu lassen. Diese aber

wirkt auf Theuerung und Wohlfeilheit nur in so fern, als sie die durch jene Momente motivirten Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen nicht hindert.

Von einer andern Seite her betrachtet, als von dieser, würde selbst die ungleichste Konkurrenz nie unter die Ursachen der Theuerung und Wohlfeilheit gezählt werden können, sondern immer nur unter die Momente, welche der Theuerung und Wohlfeilheit entgegen wirken. Die ungleichste Konkurrenz ist immer nur eine eigene Art der Konkurrenz. Den eigenthümlichen Charakter der Konkurrenz überhaupt mufs auch sie haben; und wirklich hat sie ihn auch. Selbst die ungleichste Konkurrenz hält den wirklichen Preis immer wenigstens um Einen Grad unter dem absolut höchsten, oder über dem absolut niedrigsten (§. 46.). Selbst da, wo aus ihr die höchsten oder niedrigsten Preise hervorzugehen scheinen, wirkt sie der Theuerung und Wohlfeilheit entgegen. Die Tendenz aller Konkurrenz, sie sey gleich oder ungleich, ist immer Zurückführung des wirklichen Preises auf den Angemessenen. Und ist keines von den Momenten vorhanden, welche überhaupt Theuerung oder Wohlfeilheit erzeugen, so mufs selbst bey der ungleichsten Konkurrenz dennoch der wirkliche Preis mit dem Angemessenen zusammentreffen. Sind aber jene Mo-

mente wirksam, so kann nur eine völlig gleiche Konkurrenz von Besitzern und Begehrern es dahin bringen, daſs sich der wirkliche Preis nicht vom Angemessenen entfernt. Und um so mehr muſs jener sich von diesem entfernen, je ungleicher die Konkurrenz auf beiden Seiten in diesem Falle ist. Viele Besitzer, welche ein für sie entbehrliches Gut in den Tausch bringen, das nur Wenige begehren; oder viele Bereitwillige zum Tausche, welche mit wenigen Bereitwilligen zusammen treffen, müssen ihre zum Tausche bestimmten Güter immer unter dem angemessenen Preise, oder wohlfeil, weggeben. Und umgekehrt müssen viele Begehrer eines für sie unentbehrlichen Gutes, welche nicht mit eben so vielen Besitzern, die es für sich entbehrlich halten, zusammen treffen; oder viele zum Tausche Bereitwillige, welchen nur wenige dazu Bereitwillige entgegen stehen, sich zur Erhöhung des wirklichen Preises über den Angemessenen verstehen, also theuern Preises tauschen, weil in dem Einen Falle, wie in dem Andern, die Konkurrenz nicht gleich ist, also für die Herstellung des angemessenen Preises nicht in dem erforderlichen Grade, und mit dem nöthigen Nachdrucke wirksam seyn kann.

Angemessene Preise kann nach der Natur der Sache immer nur die möglichst gleichste Konkurrenz der Besitzer und Begehrer schaf-

fen. Je ungleicher diese Konkurrenz ist, um so leichter können sich die angegebenen Ursachen der Theuerung und Wohlfeilheit in ihrer ausgedehntesten Wirksamkeit äuſsern; und je ausgedehnter sie diese Wirksamkeit äuſsern können, um so schwieriger ist es immer, den wirklichen Preis auf den Angemessenen Preis zurück zu führen.

§. 81.

Alle Erscheinungen beym menschlichen Handelsverkehre, wo man von Theuerung und Wohlfeilheit spricht, und welche man gewöhnlich als Ursachen von der einen oder der andern Erscheinung betrachtet, lassen sich unter diese Kategorie nur in so ferne subsumiren, als sie sich als Ursachen betrachten lassen, welche dem einen oder dem andern hier angegebenen Verhältnisse der tauschenden Parteien unter sich sein Daseyn gaben. Sind sie in dieser Beziehung ohne Einfluſs, so gebührt ihnen unter den Ursachen der Theuerung oder Wohlfeilheit durchaus keine Stelle. Sie mögen in anderer Beziehung noch so sehr die Aufmerksamkeit einer Regierung verdienen, welche im Ernste darauf ausgeht, den Wohlstand der Nation fester zu begründen, oder ihn auf eine höhere Stufe empor zu heben; in Bezug auf ihre Bemühungen, den wirklichen Preis der in den Tausch kommenden Güter mit dem Angemessenen in das

erforderliche Gleichmaaſs zu bringen, — in Bezug auf diesen Punkt können sie ohne allen Nachtheil ganz unbeachtet bleiben.

Ueberhaupt darf man bey ihrer Würdigung, und bey den Anstalten zu ihrer Beseitigung nie vergessen, daſs sie nie unmittelbar Theuerung begründen, oder Wohlfeilheit, sondern immer nur mittelbar. Sie sind — was man so häufig zu übersehen scheint — nicht die Ursachen der Theuerung oder Wohlfeilheit selbst; sondern nur die Ursachen der Ursachen von diesen Erscheinungen. Bloſs mit diesen letztern Ursachen stehen sie in einem unmittelbaren Kausalverhältnisse; nicht aber mit der Theuerung oder Wohlfeilheit selbst. Motivirten sie nicht die Momente, welche Theuerung und Wohlfeilheit erzeugen, so würden sie ganz unberücksichtiget gelassen werden können; und nur in so fern, als sie jene Momente motiviren, kommen sie hier in Betrachtung.

§. 81. b.

Die erste Stelle unter den Ursachen, welche durch ihren Einfluſs auf die bisher gewürdigten Momente, zwar nicht unmittelbar, aber doch mittelbar, Theuerung oder Wohlfeilheit der in den Tausch kommenden Güter erzeugen können, gebührt ganz ohnbezweifelt zwey einander entgegengesetzten

Erscheinungen, dem Mangel, und dem Ueberflusse überhaupt.

Gewöhnlich betrachtet man sie als unmittelbare Ursachen von Theuerung und Wohlfeilheit; den Mangel sieht man als eine unmittelbare Ursache der Theuerung an; und den Ueberflufs als eine unmittelbare Ursache der Wohlfeilheit. Doch diese Ansicht läfst sich keineswegs befriedigend rechtfertigen. Ueberflufs und Mangel können, an sich betrachtet, nur zu reichlicherem Genusse und zu Entbehrungen führen. Diefs liegt in ihrem Wesen. Aber in ihrem Wesen liegt es keinesweges, dafs sie auch schon für sich zur Theuerung führen, oder zur Wohlfeilheit. Möglich ist es zwar, dafs sie diefs thun; und in den meisten Fällen thun sie es auch wirklich. Aber dafs es geschehe, ist keinesweges nothwendig. Und aufserdem entspringt auch selbst jene Möglichkeit keinesweges aus dem Mangel oder Ueberflusse an sich; sondern lediglich nur aus ihrem Einflusse auf die Meinung der Besitzer oder Begehrer der mangelnden oder überflüssigen Waaren von der Unentbehrlichkeit oder Entbehrlichkeit dieser Waaren.

Blofs in so ferne, als sie auf diese Meinungen wirken, erzeugen sie die Erscheinungen, welche man gewöhnlich als ihr unmittelbares Produkt ansieht. Ergreift die Besitzer oder Begehrer der mangelnden oder

überflüssigen Güter nicht der Gedanke, das Mangelnde sey ihnen unentbehrlich; das Ueberflüssige aber entbehrlich; zuverlässig Mangel wird weder Theuerung schaffen, noch Ueberfluſs Wohlfeilheit. Aber so bald die Idee von Mangel die bisherigen Ansichten von der Unentbehrlichkeit der mangelnden Waare auf der Seite ihrer Besitzer ändert, und sie zum Tausche unbereitwilliger macht, als vordem, — so bald ist gewiſs Theuerung dieser Waare unvermeidlich. So wie umgekehrt Wohlfeilheit entstehen muſs, wenn der Besitzer einer überflüssigen Waare, sie wegen ihres Ueberflusses für entbehrlicher hält, als bisher, und um deſswillen auch bereitwilliger wird, sie wegzugeben, als er es bis jetzt war.

Ohne diese Ansicht von der Art und Weise, wie Mangel Theuerung, und Ueberfluſs Wohlfeilheit bewirken kann, würde es ewig unerklärbar seyn, wie es Fälle geben könne, wo beym wirklichen Mangel die Preise dennoch nicht steigen, und beym wirklichen Ueberflusse dennoch nicht fallen. Und daſs es solche Fälle wirklich giebt, weiſs wohl jeder aus eigener Erfahrung. Oft fürchten unsere Regierungen in Miſsjahren, das Getraide werde theuer werden, weil der Ertrag der Erndte zum nächsten Jahresbedarf nicht ausreichend zu seyn scheint; und oft hoffen sie in guten Jahren auf Wohlfeilheit, weil die Erndte

mehr gegeben hat, als man im nächsten Jahre braucht; und dennoch wird es in Jenem weder theuer, noch in diesem wohlfeil. Und die Ursache, daſs weder das Eine erfolgt, noch das Andere, liegt lediglich darin, daſs die Ideen des Landmanns, und der Abnehmer seiner Vorräthe, über die Entbehrlichkeit und Unentbehrlichkeit dieser Vorräthe, sich nicht geändert haben, sondern daſs jeder glaubt, er werde mit dem ausreichen, was da ist; was denn auf der Seite des Landmannes die Idee erzeugt, er brauche mit dem Verkauf seiner Vorräthe nicht zurückzuhalten; und auf der Seite des Abnehmers, er brauche sich nicht mit mehrerm zu versehen, als er bisher sich von Zeit zu Zeit für seinen Bedarf anzuschaffen pflegte. Bringt der Landmann in dieser Voraussetzung, das was er übrig hat, nach wie vor mit gleicher Bereitwilligkeit zu Markte, und sind die Käufer in ihrer Nachfrage nicht zudringlicher, wie bisher; so bleibt gewiſs alles bey seinen bisherigen Preisen; trotz des Mangels, dessen nachtheilige Folgen jeder Theil durch einige Entbehrungen beseitigen kann.

Erst dann erhöhen sich beym Mangel die Preise, und beym Ueberflusse fallen sie, wenn die Verkäufer die Idee ergreift, das, was die Erstern von ihren Vorräthen bisher zu Markte brachten, sey ihnen selbst unentbehrlich, weil es ihnen vielleicht am

Ende fehlen könne; oder, wenn die Käufer auf den Gedanken kommen, es sey mehr da, als sie brauchen, und es sey unnöthig, sich, wie sonst, vorzusehen, weil es ihnen nie fehlen könne. Erst jetzt entsteht beym Mangel auf Seiten des Besitzers die Unbereitwilligkeit zum Tausche, welche der noch dazu in solchen Fällen noch bereitwilliger gewordene Begehrer durch Erhöhung des Preises bekämpfen muſs; und beym Ueberflusse bildet sich auf Seiten des Begehrers eine Unbereitwilligkeit zum Tausche, welche der zum Weggeben geneigte Besitzer nur durch die möglichst niedrigsten Preise besiegen kann. Ist es aber einmal so weit gekommen, so ist wirklich Theuerung oder Wohlfeilheit nicht nur unvermeidlich, sondern auch wirklich schon vorhanden; und für die Bekämpfung des Einen und die Verminderung des Andern ist weiter nichts zu thun, als beym Mangel durch Beyschaffung ausreichender Vorräthe, und beym Ueberflusse durch Wegschaffung dessen, was man nicht braucht, darauf hin zu arbeiten, daſs die Begriffe und Meinungen der Besitzer und Begehrer über Entbehrlichkeit und Unentbehrlichkeit der vorhandenen Vorräthe wieder in ihre angemessene Richtung kommen. So lange dieſs noch nicht geschehen ist, so lange die Meinungen der Besitzer und Begehrer der man-

gelnden oder überflüssigen Waaren nicht darüber berichtiget sind, dafs ihre Vorräthe für sie auf den ehemaligen Grad der Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit zurückgesunken sind; so lange werden Theuerung und Wohlfeilheit fortdauern; selbst dann noch, wenn, beym Mangel, wirklich für ausreichende Vorräthe gesorgt, und, beym Ueberflusse, das über den Bedarf überschiefsende weggegeben seyn sollte. Meinungen schaffen nicht blofs den Werth der Güter, sondern sie schaffen auch ihren wirklichen Preis, und so lange die Meinungen nicht berichtiget sind, sind in der Regel alle Vorkehrungen gegen Theuerung und Wohlfeilheit vergebens.

§. 82.

Unter die Hauptursachen der Theuerung und Wohlfeilheit rechnet man zweytens Mangel oder Ueberflufs an zum Tausche bestimmten Waaren; und wirklich verdienen beide Erscheinungen unter die angegebene Kategorie subsumirt zu werden. Doch auch sie sind nicht, was man gewöhnlich glaubt, eine unmittelbare Ursache von Theuerung und Wohlfeilheit, sondern gleichfalls nur eine mittelbare, so wie Mangel und Ueberflufs überhaupt. Zunächst und unmittelbar führen auch sie nur zu Entbehrungen oder reichlicherem Genusse;

keinesweges aber zu theuern oder wohlfeilen Preisen der in den Tausch kommenden Güter. Zu Theuerung und Wohlfeilheit führen sie nur in so fern, als sie die Ansichten der Besitzer und Begehrer dieser Güter von ihrer Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit motiviren; vorzüglich aber durch ihren Einfluſs auf die Bereitwilligkeit des Einen Theils oder des Andern zum Tausche. Besonders dadurch, daſs sie diese Bereitwilligkeit leiten, bewirken sie Theuerung und Wohlfeilheit; und je mehr sie dieſs thun, um so leichter erzeugen sie diese Erscheinungen. Bleiben, beym Mangel zum Tausche bestimmter Waaren, die Bereitwilligkeit der Besitzer derselben zum Weggeben, und die Bereitwilligkeit der Begehrer zum Hinnehmen in ihrem bisherigen Verhältnisse, so bleiben gewiſs auch immer die Preise dieser Waaren dieselben, um welche sie bis jetzt in den Tausch gekommen sind. Aendern sich aber diese Verhältnisse, und werden die Besitzer solcher Waaren unbereitwilliger zum Weggeben, als bisher, so führt dieſs nothwendig zu einer Steigerung der wirklichen Preise über ihre bisherige Höhe; gesetzt auch, die Bereitwilligkeit der Begehrer zum Hinnehmen sollte bloſs ihren alten Grad behaupten, und, was freilich in solchen Fällen äuſserst selten geschieht, sich nicht in demselben Verhältnisse vermehrt haben, wie sie sich auf Seiten ihrer Gegner in

Bezug auf das Weggeben vermindert hat. Eben so: bleibt beym Ueberflusse zum Tausche bestimmter Waaren die Bereitwilligkeit der Besitzer zum Weggeben auf ihrer vormaligen Stufe, und erhöht sie sich nicht in demselben Grade, wie die zum Tausche bestimmte Gütermasse zunimmt, so werden gewiſs auch die Preise nicht fallen. Aber nothwendigerweise müssen sie fallen, wenn die Bereitwilligkeit der Besitzer zum Weggeben zunimmt; besonders, wenn in diesem Falle, was meist geschieht, die Bereitwilligkeit der Begehrer zum Nehmen vielleicht abnehmen sollte.

Uebrigens wirkt aber Mangel oder Ueberfluſs an zum Tausche bestimmten Gütern immer weit nothwendiger und weit näher auf Theuerung und Wohlfeilheit, als Mangel oder Ueberfluſs überhaupt. Der Uebergang von der Idee des Mangels überhaupt, auf die Idee der Unentbehrlichkeit ist bey weitem nicht so leicht, wie der Uebergang von der Idee des Mangels an zum Tausche bestimmten Gütern auf die Idee der Unbereitwilligkeit zum Weggeben auf Seiten des Besitzers.

Der Mangel überhaupt wird selten so leicht bemerkt, wie der Mangel an zum Tausche bestimmten Waaren. Oft würde jener ohne diesen ganz unbemerkt geblieben seyn. In manchen Fällen möchte sich sogar die Ursache des Mangels an zum Tau-

sche bestimmten Waaren in einer vorhergegangenen Unbereitwilligkeit der Besitzer zum Weggeben derselben suchen lassen, so daſs sich in dieser Beziehung Mangel an zum Tausche bestimmten Waaren vielleicht als eine unmittelbare Ursache der Theuerung angeben lieſse, und Ueberfluſs an solchen Waaren, als unmittelbare Ursache der Wohlfeilheit.

Doch dem sey, wie ihm wolle, der Mangel an zum Tausche bestimmten Waaren sey die Ursache der Unbereitwilligkeit der Besitzer zum Weggeben, oder ihre Unbereitwilligkeit sey die Ursache dieses Mangels selbst, — immer liegt die Ursache der Theuerung selbst, nicht in dem Mangel selbst, sondern in der Unbereitwilligkeit der Besitzer zum Weggeben; so wie im entgegengesetzten Falle, beym Ueberflusse an zum Tausche bestimmten Waaren die Ursache der Wohlfeilheit nur in der zu groſsen Bereitwilligkeit der Besitzer zum Weggeben zu suchen ist. Um deſswillen aber läſst sich eine aus Mangel entsprungene Theuerung nie bloſs dadurch bekämpfen, daſs man Vorräthe schafft, welche zur Deckung des Bedarfs zureichen, und auf diese Weise dem Mangel abhilft. Selbst nicht einmal dadurch läſst sie sich beseitigen, daſs man dafür sorgt, daſs die Marktplätze möglichst reichlich mit Vorräthen versehen

sind. So lange die Unbereitwilligkeit der Vorrathsbesitzer zum Weggeben noch nicht gehoben ist, so lange dauert die Theuerung gewifs immer fort, trotz aller Vorräthe. Alle nur immer möglichen Vorräthe werden nie bewirken, dafs die zu hohen Preise fallen, sind ihre Besitzer nicht bereitwilliger, als bisher, jene Vorräthe wegzugeben. Hält jeder mit seinen Vorräthen zurück, so kann der Begehrer seinen Bedarf nie befriedigen, ohne Verwilligung der höchsten Preise. Auf diesem Grunde beruht die sonst unerklärbare Erscheinung, dafs das Getraide in guten Jahren oft um dieselben Preise in den Tausch kommt, wie in Mifsjahren, und dafs die hier begonnene Theuerung auch nachher noch fortdauert, ohngeachtet der Veranlassungsgrund derselben gehoben zu seyn scheint. Der Landmann, gewöhnt an die vorherigen hohen Preise, sucht ihre Fortdauer durch Zurückhalten seiner Vorräthe zu erzwingen. Trotz seines Ueberflusses bleibt er bey seiner bisherigen, durch Mangel motivirten, Unbereitwilligkeit zum Tausche, und diese Unbereitwilligkeit ist das, was jene theuern Preise auch noch fernerhin erhält, ohngeachtet der Veranlassungsgrund beseitiget zu seyn scheint.

§. 83.

Hat jeder selbst, was er bedarf, und ist

er im Stande, sich das, was er nöthig hat, es sey auf welche Weise es wolle, ohne Tausch selbst zu verschaffen, so wird der wirkliche Preis der in den Tausch kommenden Güter äuſserst selten mit ihrem angemessenen Preise zusammentreffen; er wird bald über ihm stehen, bald unter ihm. Der Entschluſs der tauschenden Parteien zum Tausche wird hier nicht durch Nothwendigkeit motivirt, sondern er erscheint hier als ein Produkt von Launen, welche dabey ihr möglichst freyes Spiel treiben. Ganz anders aber verhält es sich, wenn Jeder nur Einen bestimmten Gewerbszweig treibt, und Jeder sich nur mit der Produktion Einer bestimmten Waare beschäftiget. Hier treibt schon die Natur der Sache Alle zum Tausche, und tauschen sie wirklich, so ist dieſs kein Werk bloſser Launen, sondern ein Werk der Nothwendigkeit.

In dieser Hinsicht verdient unterlassene Theilung der Arbeiten unter den Ursachen, welche mittelbar Theuerung und Wohlfeilheit befördern, gewiſs eben so gut eine Stelle, wie Mangel und Ueberfluſs überhaupt, und Mangel und Ueberfluſs an zum Tausche bestimmten Waaren. Theilung der Arbeit motivirt die Bereitwilligkeit der beiden Parteien zum Tausche noch bey weitem nothwendiger und fester, als Mangel und Ueberfluſs. Sie erzeugt schon an sich bey jedem, der Ein bestimmtes Gewerbe al-

lein treibt, eine Bereitwilligkeit zum Weggeben seines Ueberflusses und zum Nehmen des Ueberflusses seines Gegners, wie sie sich sonst von keiner Ursache in der Maaſse erwarten läſst. Und indem sie diese Bereitwilligkeit auf Seiten beider Parteien erzeugt, begünstiget sie die Fixirung des wirklichen Preises auf den Angemessenen im vorzüglichsten Grade, und widerstrebt so schon ihrer Natur nach den Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen, welche dadurch so sehr begünstiget werden, daſs Jeder hat, was er braucht, und das, was er braucht, sich selbst zu verfertigen oder zu gewinnen vermag.

Hat jeder, was er braucht, und kann Jeder sich alles, was er bedarf, selbst verschaffen ohne Tausch, so findet der Besitzer irgend einer Waare, welche er im Wege des Tausches weggeben möchte, äuſserst selten Jemanden, der geneigt seyn möchte, sie hinzunehmen gegen ein andres Gut, das der Besitzer dafür sucht. Und findet er niemand, der hierzu bereitwillig wäre, so kann er nie tauschen, er lasse sich denn einen Preis gefallen, der weit unter dem Angemessenen steht, und belohne dadurch seinen Gegner für die Gefälligkeit, die er ihm dadurch erzeigt, daſs er sich entschlieſst, mit ihm zu tauschen. Umgekehrt, sucht der Begehrer irgend einer Waare, zu deren Besitz er auf

dem Wege des Tausches gelangen möchte, Jemanden, der sie ihm auf diese Weise überlassen soll, zuverlässig, er wird seinen Zweck nie erreichen können, entschlieſst er sich nicht, die Waare, welche er sucht, ihrem Besitzer um einen Preis zu bezahlen, der weit über ihrem Angemessenen steht. Er hat es nach der Natur der Sache mit lauter Leuten zu thun, welche im höchsten Grade unbereitwillig zum Tausche sind, und derjenige, der sich vielleicht am Ende entschlieſst, seinem Tauschantrage Gehör zu geben, thut dieſs gewiſs unter keiner andern Bedingung, als unter der Lästigsten für den Begehrer, oder — was hiermit einerley ist — zu dem theuersten Preise. Aus diesem Grunde sind gewöhnlich Tagelöhner auf dem platten Lande, wo jeder sein eignes Feld baut, verhältniſsmäſsig bey weitem theurer, als in den gröſsten Städten. Die Arbeiten, welche sie Andern um Tagelohn leisten, leisten sie ihnen, nicht, weil sie die Noth und ihr Bedürfniſs dazu treibt, sondern mehr aus Gefälligkeit; was sie dann bestimmt, entweder gar nichts zu nehmen, oder nur den höchsten Preis, welchen sie erhalten können. Unterlassene Theilung der Arbeit begünstigt überall, wo sie Statt findet, Theuerung und Wohlfeilheit in gleichem Maaſse. Den Besitzer, der etwas im Tausche weggeben möchte, zwingt sie, es zu dem wohlfeilsten Preise

hinzugeben, und den Begehrer, der etwas im Tausche zu erhalten wünscht, nöthigt sie, dafür den theuersten Preis zu zahlen. Sie hemmt überall die Bereitwilligkeit zum Tausche, und indem sie diese hemmt, ist es wirklich ein bloſser Zufall, wenn irgendwo der wirkliche Preis mit dem Angemessenen zusammentrifft. Dagegen kettet Theilung der Arbeit die Verhältnisse aller Güterbesitzer und aller Güterbegehrer so innig aneinander, daſs sie überall möglichst gleiche Bereitwilligkeit zum Tausche ergreifen muſs, und daſs jeder von seinem Ueberflusse dem Andern gern das überläſst, woran dieser Mangel leidet, und von dessen Ueberflusse ohne alles Bedenken das nimmt, was ihm fehlt.

Theilung der Arbeit schlingt überall ein festeres Band um die Menschheit, und kettet sie durch ihr wechselseitiges Interesse weit inniger zusammen, als sie durch irgend eine menschliche Anstalt zusammengekettet werden können, selbst Staat und Kirche nicht ausgenommen. Das wechselseitige Interesse aller Besitzer und aller Begehrer aller Güter, welche in den Tausch kommen können, dringt jene weit nothwendiger, unter den möglichst billigsten Bedingungen mit einander zu tauschen, als sie auſserdem je tauschen würden, ohne Theilung der Arbeit. Isolirt, wie sie bey unterlassener Theilung der Arbeit immer sind, bestimmen hier nur Launen die Re-

geln für ihr Benehmen beym Tausche, und bey der Uebereinkunft über den wirklichen Preis. Bey getheilter Arbeit aber bestimmt diese Regel die Natur; so wie die Theilung der Arbeiten die einzelnen Waarenbesitzer nothwendig zum Tausche selbst treibt, treibt sie sie auch, sich bey der Bestimmung des wirklichen Preises dem Angemessenen möglichst zu nähern. Ihre wechselseitige Bereitwilligkeit zum Tausche ist immer bey der Theilung der Arbeit ein Produkt der Natur, und des natürlichen Ganges der Dinge; und da es dieſs ist, so können sie auch bey ihrem Benehmen beym Tausche keine anderen Gesetze befolgen, als diejenigen, welche ihnen die Natur vorschreibt. Diese aber will beym wirklichen Preise immer den Angemessenen möglichst geachtet wissen; jede Abweichung davon, gleichviel unter oder über demselben, verabscheut sie.

§. 84.

Aber nicht genug, daſs unterlassene Theilung der Arbeit, von der eben betrachteten Seite her, Theuerung und Wohlfeilheit befördert, und Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen begünstiget; auch von einer andern Seite her wirkt sie auf diesen Punkt hin, wiewohl etwas entfernter. Unter die wichtigsten Vortheile, welche die Theilung der Arbeit erzeugt, gehört auch

noch der, daſs sie überall Wohlstand verbreitet, und daſs sich durch sie die Masse des gesammten Einkommens einer Nation unter ihre einzelnen Glieder weit leichter richtig und gleichmäſsig vertheilen läſst, als wenn alle Gewerbszweige von Allen zugleich betrieben werden. Auch bey getheilter Arbeit wird es zwar Arme und Reiche geben, doch nie wird der Abstand zwischen reich und arm so groſs seyn, wie bey ungetheilter Arbeit. Je gröſser aber der Abstand zwischen dem Vermögen der einzelnen Individuen ist, welche mit einander im Tauschverkehre begriffen sind, um so schwieriger ist es immer, den wirklichen Preis dem Angemessenen gleich zu stellen

Allzu starker Abstand zwischen dem Vermögen der tauschenden Parteien gehört eben so wohl unter die mittelbaren Ursachen von Theuerung und Wohlfeilheit, wie jede der bisher gewürdigten Ursachen Je stärker der Abstand zwischen dem Vermögen der beiden tauschenden Parteien ist, um so schwieriger ist es immer, ihre wechselseitige Bereitwilligkeit zum Tausche ins Gleichgewicht zu bringen. Was der Arme dem Reichen geben kann für das Gut, das er von diesem zu erhalten wünscht, kann dieser immer weit leichter entbehren, als es der Arme entbehren kann, der es sucht. Mit dem reichen Besitzer eines Gutes, welches

der Arme zu besitzen wünscht, kann der letzte nie zu so vortheilhaften Bedingungen tauschen, wie mit seinem gleich armen Nachbar. Der Reiche, welcher hat, was er braucht, hat bey weitem weniger Motive zum Weggeben seines Ueberflusses, als der Arme, der so manches nicht hat, was ihm unentbehrlich ist. Je weniger aber der Reiche das nothwendig hat, was ihm der Arme anbieten kann, für sein Gut, das dieser zu besitzen wünscht, um so geringer wird auch immer die Bereitwilligkeit des Erstern zum Tausche seyn; und je geringer diese Bereitwilligkeit ist, um so höher wird immer der wirkliche Preis seyn, zu welchem sich am Ende der Arme verstehen muſs, will er es wirklich dahin bringen, daſs ihm sein Gegner das begehrte Gut überläſst. Eben so: besitzt der Arme etwas, das der Reiche im Wege des Tausches an sich zu bringen wünscht, äuſserst selten wird er es bloſs um seinen angemessenen Preis erhalten können. Tausch setzt auf der Seite des Besitzers, der tauschen soll, immer Ueberfluſs voraus; aber wo ist dieser bey dem Armen zu suchen, der nichts weiter hat, als was er zu seinem höchsten Bedürfnisse braucht? Schon seine Armuth treibt ihn also, für das, was der Reiche von ihm verlangt, den höchsten Preis zu fordern, der nur immer möglich ist. Und er fordert auch diesen Preis um so gewisser, je weniger er in den

meisten Fällen den Werth der Güter kennt, welche der Reiche ihm für das anbieten mag, was er von ihm abgetreten zu erhalten wünscht. Seine Armuth treibt ihn, ihrem Wesen nach, nothwendig zur möglichsten Unbereitwilligkeit zum Tausche, und mit seiner Unbereitwilligkeit mufs sich der wirkliche Preis der Güter, welche er weggiebt, immer im gleichen Verhältnisse erhöhen. Er erhöht sich auch wirklich in allen Fällen, wo Reiche und Arme mit einander in Tauschverkehr kommen, um so leichter, da der Reiche sich immer gerade um seines Reichthums willen, weit leichter entschliefst, seinem Gegner die theuersten Preise zu verwilligen, als irgend ein anderer Begehrer.

Ungleichheit im Vermögen der beiden tauschenden Parteien führen also in jeder Hinsicht zu Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen. Die Grade der Bereitwilligkeit der beiden tauschenden Parteien müssen hier immer ungleich seyn; und mit der Ungleichheit dieser Grade halten die Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen immer gleichen Schritt. Sucht der Arme etwas vom Reichen zu erhalten, so mufs er sich theuere Preise gefallen lassen; und dasselbe Schicksal trifft auch den Reichen, wenn er etwas vom Armen begehrt. Und da übrigens der Reiche den Armen und seiner Güter immer mehr bedarf, als der Ar-

me den Reichen, so versteht es sich wohl von selbst, daſs der Arme beym Tauschverkehre mit dem Reichen immer verhältniſsmäſsig mehr gewinnt, als sein reicher Gegner.

§. 85.

Beynahe eben so vielen Einfluſs, als nach den eben gelieferten Bemerkungen ein zu groſser Abstand zwischen dem Vermögen der beiden tauschenden Parteien auf Theuerung und Wohlfeilheit hat, hat hierauf ferner auch ein zu groſser Abstand zwischen ihrer beiderseitigen intellektuellen Bildung *). Tauschen zwey Parteien mit einander, von welchen die Eine auf der niedrigsten Stufe der intellektuellen Bildung steht, die Andere aber auf der höchsten, so ist es gewiſs nur ein purer Zufall, wenn der wirkliche Preis, den sie durch ihre Uebereinkunft festsetzen, nicht vom Angemessenen abweicht. Was der Mehrgebildete dem Ungebildeten überläſst, wird dieser gewöhnlich nur zu den höchsten Preisen erhalten; und wünscht der Gebildete dem Ungebildeten etwas abzutauschen, das Jener hochachtet, so wird auch er sich entschlieſsen müssen, es mit dem theuersten Preise zu bezahlen, weil der Ungebildete immer weit inniger an dem

*) Den Ausdruck intellektuelle Bildung nehme ich hier im weitern Sinne, wo er auch die artistische Bildung unter sich begreift.

hängt, was er einmal lieb und werth gewonnen hat, als der Gebildete an seinen Gütern; aus dem ganz natürlichen Grunde, weil Jener oft bedeutende Schwierigkeiten sieht, sich jenes Gut wieder zu verschaffen, wo der Gebildete alles sehr leicht findet. Der Werth aller Güter beruht — wie ich oben (§. 4.) gezeigt habe — auf dem Urtheile, das der menschliche Geist über ihre Tauglichkeit als Mittel zu menschlichen Zwecken fällt, und dieſs Urtheil beruht wieder auf einer Menge von Untersuchungen, Kenntnissen, und Erfahrungen, welche in der Regel ohne intellektuelle Bildung nicht möglich sind. Manches, was der ungebildete Mensch für gar kein Gut ansieht, weil er in ihm keine Tauglichkeit als Mittel für menschliche Zwecke findet, ist für den Gebildeten ein Gut von höchstem Werthe. Mit der Zunahme und Erweiterung der Kultur, erweitert sich immer auch nothwendiger Weise der Kreis der Güter, und der Dinge von Werth; und außerdem werden auch die Abstufungen der Skala der Güter von Werth weit richtiger und weit mannichfaltiger.

Schon diese Erweiterung des Kreises der Dinge von Werth wirkt auf Beförderung des Tauschverkehrs. Aber nicht bloſs darin allein zeigt sich die Wirksamkeit der intellektuellen Bildung, daſs sie den Kreis der Dinge von Werth erweitert, und die Abstufun-

gen der Skala dieses Werths richtiger und mannichfaltiger bestimmt, und also in dieser Beziehung den Tauschverkehr erleichtert. Auch noch dadurch zeigt sie sich wirksam, daſs sie die Gewinnung und Hervorbringung der Dinge an sich, welche der menschliche Geist zu Gütern erheben kann, oder vielleicht schon wirklich dazu erhoben hat, so unendlich erleichtert. Der intellektuell gebildete Mensch schafft immer bey weitem mehrere und bessere Dinge, als der Ungebildete, und nächstdem schafft er auch noch das, was er schafft, immer mit einem bey weitem geringern Aufwande an Nähe und Gütern, als Jener. Aber beides zusammen wirkt äuſserst mächtig auf Beförderung seines Wohlstandes; was wieder auf Erleichterung des Tauschverkehrs wirkt, und auf Erleichterung der Uebereinkunft der tauschenden Parteien auf den wirklichen Preis *).

Ungleichheit zwischen den beiden tauschenden Parteien in Rücksicht auf ihre intellektuelle Bildung muſs also in jeder Beziehung den Tausch zwischen ihnen erschweren, und noch mehr die Fixirung des wirklichen Preises ihrer wechselseits in den Tausch gebrachten Güter auf den angemessenen Preis. Ihre so sehr verschiedenen Ansichten vom

*) Mehreres über den Einfluſs der intellektuellen Bildung auf die Betriebsamkeit und den Wohlstand eines Volks wird in der Folge vorkommen. Hier sind nur die Hauptmomente vorläufig angedeutet.

Werthe dieser Güter sowohl, als ihre unter sich höchst abweichenden Urtheile über die Leichtigkeit und Möglichkeit, sich die in den Tausch gebrachten Güter ohne Tausch zu verschaffen, — beides muſs ihre Bereitwilligkeit zum Tausche nicht nur höchst ungleich machen, sondern auch ihre Uebereinkunft über die Masse der Güter, welche der Eine Theil als Preis dafür geben, und der Andere nehmen mag. Waaren, welchen der Mehrgebildete, um seiner höhern Bildung willen, einen hohen Werth beylegt, statt, daſs sie der Ungebildete beynahe gar nicht achtet, können zwischen ihnen beynahe gar nicht in den Tausch kommen, oder kommen sie doch dahin, immer nur zu dem wohlfeilsten Preise; denn wie sollte der Ungebildete geneigt seyn, seinem gebildetern Gegner einen hohen Preis für Dinge zu verwilligen, welche er beynahe für ganz untauglich für seine Zwecke ansieht, und die daher in seinen Augen wenig oder gar keinen Werth haben. Und umgekehrt, legt der Ungebildete irgend einem Gute des Mehrgebildeten einen hohen Werth bey, das nach der Meinung des Letztern von keinem oder einem nur sehr geringen Werthe ist, so wird sich dieser wohl schwerlich entschlieſsen, es jenem um seinen angemessenen Preis zu überlassen; sondern er wird von seinem Eigennutze getrieben, nie tauschen, als nur zu dem theuer-

sten Preise, den er von seinem Gegner haben kann; er wird zuverlässig die Schwächen seines Gegners zu benutzen suchen für seinen Vortheil. Gesetzt aber auch, die Urtheile des Mehrgebildeten und des Ungebildeten sollten in Rücksicht auf den Werth der Güter, welche sie gegen einander in den Tausch bringen, so ziemlich gleichförmig seyn, den Schaffungskostenbetrag des Gutes, das er zu besitzen wünscht, wird der Ungebildete äuſserst selten richtig bestimmen können; über die Leichtigkeit und Möglichkeit, sich jenes Gut auf eine andere Weise auſser dem Tausche zu verschaffen, wird er immer sehr schief urtheilen *). Er wird, von seiner Ungeschicklichkeit beschlichen, Dinge von der höchsten Geringschätzigkeit, für Dinge von der höchsten Kostbarkeit betrachten; und umgekehrt, wiederum Dinge von der höchsten Geringschätzigkeit, für Waaren von der höch-

*) Vorzüglich auf diesem Grunde beruht der Gewinn aus dem Handel, welchen der gebildete Europäer mit den ungebildeten Bewohnern der übrigen Welttheile treibt. Doch, was der Europäer bey diesem Handel gewinnt, ist im Grunde nur eine Kleinigkeit, gegen das, was er bey diesem Verkehr gewinnen könnte, stände die Kultur der Bewohner der übrigen Welttheile auf einer höhern Stufe. Je gebildeter ein Volk ist, um so leichter ist immer Tauschverkehr mit ihm möglich, und um so vortheilhafter ist immer der Tausch selbst. Der Gewinn am Preise fällt zwar, aber doppelt ersetzt sich dieser Verlust durch den Gewinn aus dem Tausche selbst.

sten Kostbarkeit. Und vorzüglich die Unrichtigkeit seiner Urtheile über diesen Punkt wird ihn bestimmen, den wirklichen Preis der ihm zum Tausche dargebotenen Güter bald weit unter ihrem angemessenen Preise festzusetzen, bald über ihm.

Zwey gleich gebildete Parteien tauschen immer am leichtesten und am vortheilhaftesten mit einander. Bey einem bedeutenden Abstande zwischen der intellektuellen Bildung der tauschenden Parteien ist der Kampf um den wirklichen Preis immer äufserst ungleich. Er verliert so leicht seinen eigenthümlichen Charakter; aus einer offenen Fehde, was er seiner Natur nach ist, artet er hier leicht in Hinterlist aus, wo jeder Theil heimtückischer Weise den andern zu überlisten sucht. Ungleichheit der intellektuellen Bildung der beiden beym Tausche auftretenden Parteien erschwert immer den Tausch, und alles, was den Tausch erschwert, hindert immer die Bestimmung des wirklichen Preises auf den Angemessenen; und dennoch ist nur dieser Preis derjenige, welcher dem wahren Vortheile der tauschenden Parteien wirklich zusagt. Theuerung und Wohlfeilheit begünstigen, wie alle Anomalien, den Vortheil desjenigen Theils, der dabey Gewinn bezieht, immer nur auf eine Weile; meist nur sehr vorübergehend; sie machen den eigentlichen Gewinn beym Tauschver-

kehr, den Gewinn aus dem Tausche, nur sehr prekär. Den Gewinn am Preise, welchen der Eine Theil bey Theuerung und Wohlfeilheit meist nur eine kurze Zeit hindurch bezieht, verliert er oft doppelt wieder dadurch, daſs er auf lange Zeit den Gewinn aus dem Tausche entbehren muſs, welchen er hätte machen können, wäre nicht durch Theuerung oder Wohlfeilheit sein Gegner abgeschreckt worden, mit ihm zu tauschen. Ein kleiner Gewinn, und oft, verdient bey weitem den Vorzug vor dem höchsten, der sich nur äuſserst selten machen läſst.

§. 86.

Uebrigens fordert die Natur für keinen Zweig der menschlichen Betriebsamkeit so sehr völlige Unbeschränktheit, wie für den menschlichen Handelsverkehr*). Freyheit des Handels muſs die Regel in einem Staate seyn. Einschränkungen dieser Freyheit sind Ausnahmen, welche nur da gemacht werden dürfen, wo diese

*) Ueberhaupt kann wohl das erste Princip für die Verwaltung aller Staaten kein anderes seyn, als die Regel: Sichert Gleichheit und Freyheit, und ihnen unbeschadet gebt der Ungleichheit Freyheit und Raum zum möglichst höchsten Grade der Entwickelung. M. vergl. hierüber von Woltmann Geist der neuen preuſsischen Staatsorganisation (Leipzig, Züllichau u. Freystadt, 1810. 8.) S. 24.

Freyheit offenbar zum Nachtheile des Landes oder zum Schaden mehrerer Bürger gemiſsbraucht wird *). Alles, was der Unbeschränktheit dieses menschlichen Erwerbszweigs auf irgend eine Weise Eintrag thut, hemmt nach der Natur der Sache die Bereitwilligkeit des einen oder des andern Theils zum Tausche, und befördert, indem es dieſs thut, Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen; erzeugt bald Theuerung, bald Wohlfeilheit; und wirkt immer zum Nachtheile des Einen Theils, oder des Andern.

In dieser Hinsicht verdienen gewiſs alle Anstalten, durch welche die Freyheit des Handelsverkehrs beschränkt wird, auch eine Stelle unter den mittelbaren Ursachen von Theuerung und Wohlfeilheit, so wenig auch ihre Subsumtion unter diese Kategorie den gewöhnlichen Ansichten von solchen Anstalten zusagen mag. Jeder Handelsverkehr, der für beide im Verkehre stehende Theile wahrhaft vortheilhaft seyn soll, muſs möglichst uneingeschränkt seyn. Er verträgt durchaus keine Fesseln, selbst die sanftesten nicht. Jede Beschränkung führt immer nothwendiger Weise zu Abweichungen des wirklichen Preises der Güter von ihrem angemessenen Preise. Die menschliche Willkür, welche den

*) M. vergl. Jacob Grunds. der Polizeygesetzgebung. (Halle u. Leipzig 1809.) S. 535.

wirklichen Preis schafft, kann nur durch ihre natürlichen Bestimmungsgründe motivirt werden, wenn der wirkliche Preis mit dem Angemessenen zusammentreffen soll. Werden die freyen Regungen und Wegungen des menschlichen Geistes auf irgend einer Seite gestört, immer kann nichts anders bewirkt werden, als Anomalien, welche nie zu befürchten sind, bleibt die menschliche Willkür sich selbst überlassen, und folgt sie ihren natürlichen Bestimmungsgründen *). Alle Anstalten, durch welche die Handelsfreyheit beschränkt wird, stören ihrem Wesen nach immer den Gang der Natur, sie unterbrechen die Bereitwilligkeit des einen oder des andern Theils zum Weggeben oder zum Hinnehmen der in den Tausch gebrachten Güter, und entfernen so die zum Tausche bestimmten Güter vom allgemeinen Markte, bald mehr bald weniger. Sie erzeugen immer eine Abgeneigtheit gegen den Tausch, welche den einen oder den andern Theil zu dem Wunsche hintreibt, die Schwierigkeiten,

*) De tous les obstacles — sagt Simonde de la richesse commerciale Tom. II. S. 144 sehr richtig — qui arrêtent le deployement de l'industrie chès les peuples de l'Europe moderne, ceux qui leur causent le plus de dommage, sont nés de la manie de presque tous les Legislateurs de vouloir diriger le commerce, qui n'est point du ressort des Loix, et tenir en leurs mains la balance de ces intérêts particuliers, qui lors qu'ils sont libres, tendent sans effort au bien général.

welche mit dem Tauschverkehre verknüpft sind, sich vergüten zu lassen, durch Vervortheilung des Gegners beym Preise. Und auſserdem erzeugen sie noch äuſserst leicht die Idee, lieber ein Gut zu entbehren, dessen Besitz man auſserdem wohl gewünscht hätte, als sich der Gefahr auszusetzen, durch die höchste Staatsgewalt einen Handel vernichtet zu sehen, den man so eben geschlossen hat. Sie hindern in dieser Beziehung eben so sehr die Nachfrage auf Seiten des Begehrers, als sie in der vorigen Beziehung die Bereitwilligkeit des Besitzers zum Weggeben stören.

Indem sie das Eine oder das Andere thun, streben sie aber immer der Bestimmung des wirklichen Preises auf den Angemessenen, entgegen; befördern also überall Theuerung oder Wohlfeilheit; wovon die Eine dem allgemeinen Nationalwohlstande so wenig zusagt, als die Andere. Was dieser verlangt, und was diesen befördert, ist nur das möglichste Zusammentreffen des wirklichen Preises aller in den Tausch kommenden Waaren mit ihrem angemessenen Preise. Dieſs möglichste Zusammentreffen aber erzeugt und befördert nur die möglichste Unbeschränktheit beym Tauschverkehre. Nur da läſst es sich erwarten, wo die möglichste Freyheit in jeder Beziehung beym Tausche herrscht. Der angemessene Preis der in den Tausch kom-

menden Waaren, wird immer dann am besten getroffen, und immer dann am leichtesten zum Marktpreise erhoben, wenn es einem Jeden erlaubt ist, seine Waaren zu verkaufen, wie, wo, und an wen er will; und seine Bedürfnisse zu kaufen, wie, wo, und von wem er will. Je mehr die Gesetze diese Erlaubnifs einschränken, um so mehr weicht überall der wirkliche Preis vom Angemessenen ab, entweder zum Schaden des Producenten, oder zum Schaden des Konsumenten; gewöhnlich aber zum Schaden beider *).

§. 87.

Schon die geringste Beschränkung des freyen Handelsverkehrs, die Bestimmung gewisser Formalitäten, welche nur der eine oder der andere Theil, oder beide, beym Tausche zu beobachten haben, wirkt diesem Zusammentreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen entgegen. Jeder Besitzer irgend eines in den Tausch gebrachten Gutes, wünscht es immer auf die leichteste und kürzeste Weise im Tausche los zu werden; und jeder Begehrer strebt immer darnach, auf dem kürzesten Wege, und mit den wenigsten Schwierigkeiten, zu dessen Besitze zu gelangen.

*) M. vergl. hierüber Krug Abrifs der Staatsökonomie. (Berlin 1808.) S. 81. §. 201.

Hat aber die Gesetzgebung für die Art und Weise des Verkehrs gewisse Formen vorgezeichnet, so kann die Folge dieser Vorzeichnung wohl keine andere seyn, als Verringerung der Bereitwilligkeit zum Tausche auf Seiten beider tauschenden Parteien. Je beschwerlicher diese Formen für den einen oder den andern Theil sind, und je nachtheiligere Folgen für ihn mit ihrer Nichtachtung verknüpft sind, um so unbereitwilliger wird er immer zum Tausche seyn. Wer vielleicht etliche Tage studiren mufs, um sich mit der Art und Weise bekannt zu machen, wie er mit seinem Gegner ein gesetzlich gültiges Tauschgeschäfte abmachen kann, der wird nach der Natur der Sache immer bey weitem abgeneigter zum Tausche seyn, als derjenige, welcher einen solchen Handel auf jede ihm gefällige Weise abschliefsen kann. Die Maxime der ältern römischen Gesetzgebung, nur diejenigen Verträge für rechtlich gültig anzuerkennen, welche in der vorgeschriebenen gesetzlichen Form abgeschlossen worden waren, — diese Maxime war gewifs dem Tauschverkehre äufserst nachtheilig, und mit Recht wurde sie in den spätern Zeiten des römischen Staats aufgegeben.

Die Pflicht der Regierung, für die Erhaltung der rechtlichen Ordnung und für die Sicherheit des Eigenthums im Staate zu wachen, kann es zwar nothwendig machen, für

den Tausch gewisser Objekte des allgemeinen Tauschverkehrs bestimmte Formen vorzuschreiben, und auf diese Weise den widerrechtlichen Ausbrüchen des Eigennutzes des einen oder des andern Theils entgegen zu arbeiten *). Allein immer muſs die Beobachtung dieser Formen für die Tauschenden so wenig lästig seyn, als nur immer möglich ist. Da, wo man zur Gültigkeit eines Tausches über liegende Grundstücke, oder andere Objekte von bedeutendem Werthe, erst der obrigkeitlichen Bestätigung bedarf, — da kommen diese Objekte nie so leicht in den Tausch, wie da, wo diese Bestätigung nicht erforderlich ist; und kommt je ein Tausch zu Stande, so geschieht es äuſserst selten anders, als um einen Preis, in dem der eine Theil dem Andern die Mühe vergelten muſs, welche er auf die Beobachtung dieser gesetzlichen Tauschform verwenden muſste. Der Besitzer sucht sie auf den Begehrer zu wälzen, und dieser wieder auf den Besitzer; und das Resultat ihrer Aktion und Reaktion über diesen Punkt ist meist das, daſs derjenige, der diese Mühe am höchsten anschlägt, und daher am unbereitwilligsten zum Tausche ist,

*) Doch dürfen selbst in dieser Beziehung der Förmlichkeiten nicht zu viele seyn. Ueber die von der Häufung der Förmlichkeiten entspringenden Nachtheile vergl. m. Jacob Grunds. der Polizeygesetzgebung (Charkow, Halle u. Leipzig 1809. 8.) S. 336.

auch am höchsten dafür belohnt werden muſs. Gesetzt aber auch, beide Theile sollten diese Mühe mit gleicher Bereitwilligkeit übernehmen, immer wird dennoch der Tausch dadurch erschwert, daſs die Mühe, welche jeder Theil beym Tausche selbst übernehmen muſs, mittelst eines künstlichen Zusatzes, den Schaffungskostenbetrag der in den Tausch gebrachten Güter erhöht. Werden nicht Güter einer und derselben Art gegen einander vertauscht, so steigt dadurch immer der angemessene Preis des Einen, während dem der angemessene Preis des Andern ganz auf seiner vorigen Stufe bleibt.

Am meisten schadet übrigens die gesetzliche Vorzeichnung solcher Formen immer da, wo sie nicht so wohl auf Sicherung des Eigenthums berechnet sind, sondern vielmehr auf eine Kontrole des freyen Dispositionsrechts der Bürger und ihres Verkehrs. Formen der Art erschweren den Tauschverkehr unendlich; sie vernichten die Bereitwilligkeit der tauschenden Parteien zum Tausche schon in ihrem Entstehen; und an Uebereinstimmung des wirklichen Preises mit dem Angemessenen ist hier nie zu denken. Mancher Besitzer läſst seine zum Tausch bestimmte Waare oft lieber unbenutzt verderben, als daſs er sich einer solchen Kontrole aussetzt; und der Begehrer entbehrt oft lieber, als daſs er sich zu einer offenen Darlegung aller der

Gründe versteht, die ihn bey seinem Entschlusse zum Tausche leiteten. Zu viele Aufsicht ist oft schädlicher, als gar keine; und dieſs ist auch hier der Fall.

§. 88.

Doch der Schade, welchen solche Beschränkungen des freyen Tauschverkehrs, diesem Verkehr zufügen, und der Einfluſs, den sie auf Theuerung und Wohlfeilheit haben, ist immer nur äuſserst unbedeutend, gegen den nachtheiligen Einfluſs, welchen die Beschränkung des Tauschverkehrs auf einen gewissen bestimmten Ort haben muſs. Da, wo nicht Jeder Alles überall kaufen, und nicht Jeder Alles überall verkaufen kann; da, wo so wohl Käufer als Verkäufer auf einen gewissen bestimmten Markt beschränkt sind; da kann wohl nie der angemessene Preis herrschen. Der wirkliche wird immer bald über ihm stehen, bald unter ihm; doch gewöhnlich mehr über ihm, als unter demselben. Jede Beschränkung des Verkehrs auf einen bestimmten Markt, wird immer bald Theuerung zur Folge haben, bald Wohlfeilheit; nur äuſserst selten aber das Uebereintreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen. Dieſs Zusammentreffen kann nur da gedeihen, wo Jeder seinen Markt überall aufschlagen, und Jeder ihn überall suchen kann; wo es Jedem frey steht, Alles überall

zu kaufen, und Alles überall zu verkaufen; wo es der Willkür eines Jeden Besitzers und Begehrers irgend einer Waare überlassen ist, zu tauschen, wo, und wie er will.

Ist der Tauschverkehr nur auf einen gewissen bestimmten Ort beschränkt, so kann diefs nichts anders bewirken, als dafs der Tausch schwieriger wird, und dafs sich die Grade der Unbereitwilligkeit zum Tausche auf der einen oder der andern Seite erhöhen. Mancher Besitzer eines Gutes, das er wohl gern weggeben möchte, scheut die Schwierigkeiten, welche mit dem Besuche des bestimmten Marktplatzes verbunden sind, und entzieht es vielleicht um defswillen gar dem Tausche. Und eben so scheut auch der Begehrer diese Schwierigkeiten, und entbehrt vielleicht lieber, als dafs er auf den allgemeinen Marktplatz geht, aufserhalb dessen er nicht tauschen darf. Und entschliefst sich der eine oder der andere Theil trotz dieser Schwierigkeiten dennoch zum Tausche und zum Besuche des Marktplatzes, so geschieht diefs immer nur in der Hoffnung, durch Abweichungen vom angemessenen Preise sich für die Mühe belohnt zu sehen, welche er auf den Besuch des Marktplatzes verwenden mufs. Der Begehrer, der auf dem Marktplatze eine Waare sucht, welche ihr Besitzer nur hier verkaufen kann, wird sich immer gefallen lassen müssen, durch irgend eine

Erhöhung des wirklichen Preises über den Angemessenen, und durch Verstattung eines Gewinnes am Preise, von dem Besitzer die Bereitwilligkeit zum Besuch des Marktplatzes zu erkaufen; und der Besitzer, der seine Waare blofs auf dem allgemeinen Markte an den Begehrer im Tausche überlassen darf, wird genöthiget seyn, den Begehrer durch Erniedrigung des wirklichen Preises unter den Angemessenen dahin zu stimmen, dafs er zum Tausche mit ihm geneigt wird, und sich auf dem allgemeinen Marktplatze einfindet.

Kurz, Beschränkung des Tauschverkehrs auf einen bestimmten Ort strebt immer dem Zusammentreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen entgegen. Sie erhöht die Schwierigkeiten des Tausches, und indem sie diefs thut, kann ihre Folge nichts anders seyn, als Theuerung oder Wohlfeilheit, also immer Abweichung des wirklichen Preises vom Angemessenen. Es war wirklich ein sehr unglücklicher Gedanke Peters des Grofsen, dafs er das neuerbauete St. Petersburg zum alleinigen Markt für den russischen Handel mit dem Auslande machen, und nicht gestatten wollte, dafs Archangel, das ihn bis dahin fast allein gehalten hatte, ihn nicht darneben halten solle; und dadurch, dafs man in Frankreich Marseille zum alleinigen Marktplatze für den levantischen Handel bestimmt, und allen andern

französischen Handelsplätzen den direkten Handel mit der Levante verboten hat, hat man bey weitem mehr Böses gestiftet, als Gutes *).

In Zeiten, wo die Preise des einen oder des andern zum Lebensunterhalt unentbehrlichen Waarenartikels zu steigen anfingen, und man Theuerung fürchtete, oder, wenn sie schon wirklich vorhanden war, haben manche Regierungen den Gedanken gehabt, von den Besitzern jener Waarenartikel zu verlangen, daſs sie solche nirgends verkaufen sollen, als nur auf einem bestimmten Marktplatze. Sie haben von den Landleuten verlangt, daſs sie ihr zum Verkaufe bestimmtes Getraide auf bestimmte Marktplätze bringen sollten, und ihnen das Recht versagt, sie auſserdem an die Begehrer abzulassen. Man hat geglaubt, auf diese Weise ein Gleichgewicht der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage erzwingen zu können, und so der Theuerung entgegen zu arbeiten. Aber überall hat die Erfahrung gelehrt, daſs dadurch nichts gegen die Theuerung ausgerichtet war. Statt abzunehmen, hat sie vielmehr oft sogar zugenommen. Und wirklich konnte auch nach den unabänderlichen Gesetzen, welche die Natur für den menschlichen Handelsverkehr vorgezeichnet hat, eine solche Maaſsre-

*) M. vergl. Büsch Abhandl. über den Geldumlauf Bd. II. S. 394.

gel keinen andern Erfolg haben, als diesen. Die Gleichheit der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage läſst sich so wenig erzwingen, als die Gleichheit der Grade der Bereitwilligkeit zum Tausche auf Seiten beider tauschenden Parteien. Die Gleichheit der Konkurrenz von Nachfrage und Angebot muſs sich immer von selbst herstellen, wenn sie für das Zusammentreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen wahrhaft wirksam seyn soll. Ein erzwungenes Gleichgewicht der Konkurrenz schafft so wenig angemessene Preise, als eine erzwungene Bereitwilligkeit. Die erzwungene Konkurrenz hindert die Bereitwilligkeit der beym Tausche konkurrirenden Parteien, ihre Waaren gegen einander hinzugeben und hinzunehmen, und dadurch, daſs sie diese Bereitwilligkeit hindert, hindert sie nothwendigerweise auch den Einfluſs, welchen eine Gleichheit der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage auf das Zusammentreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen auſserdem ihrer Natur nach hat *).

*) Dieſs scheint Heinse (Geist u. Kritik der neuesten über die Theuerung der nothwendigsten Lebensbedürfnisse erschienenen Schriften etc. Zeitz 1806. 8.) nicht bedacht zu haben, wenn er es (S. 194.) als ein zweckmäſsiges Mittel gegen die Theuerung empfiehlt, „jedem Landwirthe anzubefehlen, von viertel Jahren zu viertel Jahren

Aber selbst darin betriegt man sich, daſs man glaubt, durch solche Anstalten werde die Gleichheit der Konkurrenz zwischen Angebot und Nachfrage befördert werden. Gehindert kann durch solche Anstalten zwar die Gleichheit dieser Konkurrenz werden, aber nie befördert. Die Beschränkung des Verkehrs auf einen gewissen bestimmten Marktplatz hindert immer die Bereitwilligkeit des einen oder des andern Theils zum Tausche; und weil dieſs ihre Wirkung ist, so haben denn auch solche Gebote, durch welche man die Theuerung bekämpfen zu können geglaubt hat, immer nur das bewirkt, daſs der Markt hinterher oft weniger besucht war, wie vordem *). Mancher Producent,

„eine seinen bewirthschafteten Gütern angemessene „Quantität Getraide auf den Markt zu bringen, und ihn „dabey auf gewisse angewiesene Marktplätze zu beschrän-„ken.“ Eine solche Anordnung würde nicht bloſs eine widerrechtliche Beschränkung der natürlichen Freyheit der Urproducenten enthalten, sondern sie würden auch höchst unpolitisch seyn, denn sie widerstrebt den natürlichen Gesetzen für den Handelsverkehr; und bloſs durch deren Achtung kann das Uebereintreffen der wirklichen Preise der Waaren mit ihrem angemessenen Preise bewirkt werden.

*) Im Jahre 1805 war in der Stadt Hildesheim der Preis eines Berliner Scheffels Roggen auf Sechs Thaler gestiegen, weil der Landmann wegen der damals ungewöhnlich verspäteten Erndte, wegen Magazinlieferungen und Kriegsfuhren, keine Zeit gehabt hatte, auf den Markt zu fahren, und weil keine

welcher etwas hätte verkaufen können, der aber die Mühe scheute, es auf den Markt zu bringen, blieb zurück, und weil er zurückblieb, wurde die Konkurrenz nur noch ungleicher, als sie vorher war, und die Theuerung nahm zu, statt, dafs diese Maafsregel darauf berechnet war, sie sollte abnehmen *).

Mittelspersonen da waren, welche in dieser Zeit für den regelmäfsigen Bedarf der Städter durch Vorräthe gesorgt hätten, da der Kornhandel auch hier als ein Verbrechen verboten war. Als nachher die Zufuhr sich häufte, fiel der Preis plötzlich herunter. Aber man verbot jetzt ungerechter und unkluger Weise dem Landmann, der wegen überhäufter Zufuhr sein Getraide auf dem Markte nicht absetzen konnte, nicht blofs die Rückkehr mit demselben nach seinem Wohnorte, sondern sogar das Niederlegen desselben in einem Bürgerhause. Diese Maafsregel konnte keine andere Folge haben, als dafs jeder Landmann den Besuch des Markts scheuete. Und diese Folge hatte sie auch wirklich. Statt nach Hildesheim auf den Markt zu fahren, schaffte man sein Getraide lieber ins Ausland, wo der Landmann Kaufleute fand, welche ihm, wiewohl mitunter zu niedrigern Preisen, seine Vorräthe mit einem Mahle abnahmen; wo er also über sein Eigenthum nach Gefallen schalten und walten konnte. M. vergl. Krome über Ackerbau, Getraidehandel, Kornsperren und Landmagazine etc. (Hildesheim. 1808. 8.). S. 183. folg.

*) M. vergl. mit dem hier gesagten Mirabeau's Bemerkungen über das französische Decisum v. J. 1723, das den Befehl enthält, alles Getraide, das man verkaufen will, auf den Markt zu bringen, nebst einem Verbote, bey den härtesten Strafen Getraide auf den Kornäckern und in den Speichern zu verkaufen, in dessen Landwirthschafts-Philosophie Bd. II. S. 436, der Uebersetz. von Wichmann.

§. 89.

Unter dieselbe Kategorie, unter welche die Beschränkung des Tauschverkehrs auf einen gewissen Marktplatz gehört, gehört ferner auch die Beschränkung dieses Verkehrs auf gewisse bestimmte Personen. Auch sie erschwert den Tausch in so mancher Beziehung unendlich, und auch bey ihr läſst sich das Zusammentreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen äuſserst selten erwarten. Auch abgesehen von ihrem Einflusse auf die Beförderung einer Ungleichheit zwischen der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage — wovon in der Folge die Rede seyn wird — auch abgesehen hiervon wirkt sie auf Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen dadurch, daſs sie bey der Einen Partei die Bereitwilligkeit zum Tausche hemmt, und ihr auf jeden Fall immer sehr widernatürliche Schranken setzt. Der Begehrer eines Gutes, welcher in der Meinung steht, der Besitzer dieses Gutes könne mit weiter Niemanden tauschen, als mit ihm, — dieser Begehrer wird weit weniger geneigt seyn, den Handel auf den angemessenen Preis abzuschlieſsen, als wenn er weiſs, dem Besitzer sey auch mit Andern Tauschverkehr möglich, und nicht bloſs mit ihm allein. Und eben so wird auch der Besitzer eines zum Tausche bestimmten Gutes dasselbe dem Begehrer wohl schwerlich um den angemessenen Preis über-

lassen wollen, wenn er weiſs, dieser könne es aus keiner andern Hand im Wege des Tausches beziehen, als aus der Seinigen. Im ersten Falle wird die Beschränkung des Tauschverkehrs auf gewisse Personen immer ein Fallen des wirklichen Preises unter den Angemessenen bewirken; im Letztern aber ein Steigen desselben über diesen Ruhepunkt hinaus. Dort wird sie Wohlfeilheit zur Folge haben, hier aber Theuerung; nirgends also einen Preis, welcher dem Vortheile der beiden tauschenden Theile gleich zusagt; nirgends den angemessenen Preis.

Das Zusammentreffen des wirklichen Preises mit diesem ist nur die Folge einer möglichst gleichen Bereitwilligkeit zum Tausche auf beiden Seiten. Dieser möglichst gleichen Bereitwilligkeit aber wirkt die Beschränkung des Verkehrs auf gewisse bestimmte Personen immer nothwendig entgegen. Sie erzeugt ihrer Natur nach auf der Seite des Einen Theils immer eine künstliche Unbereitwilligkeit zum Tausche, welche dadurch motivirt ist, daſs derjenige Theil, mit welchem sein Gegner nur allein in den Verkehr treten kann, hier für seinen Eigennutz ein bey weitem freyeres Spiel hat, wie auſserdem, wenn der Verkehr Aller mit Allen ganz frey ist. Und dieser Eigennutz hält den begünstigten Theil immer vom Tausche zurück, so lange dieser nicht auf einen Preis abgeschlossen werden

kann, bey welchem er den möglichst höchsten Gewinn machen kann. Ohne Aussicht auf die Erlangung eines solchen Gewinns entschliefst er sich nie zum Tausche. Die natürlichen Motive zum Tausche sind bey ihm in ihrer Wirksamkeit geschwächt, und können nie wirken, wenn sich jene Aussicht nicht zeigt. Das Streben nach Gewinn aus dem Tausche ist dem Streben nach Gewinn beym Preise untergeordnet, und mufs im Kollisionsfalle dem Letztern nachstehen.

Aus diesem Grunde wird es begreiflich, wie Monopole beym Verkauf einer Waare so sehr auf Theuerung derselben wirken können; und Monopole beym Einkauf eines Handelsartikels so sehr auf dessen Wohlfeilheit. Der Begehrer eines Gutes, welches er nirgends anderswo, als nur beym Monopolisten kaufen kann, hat nur die Wahl zwischen zwey Uebeln. Entweder er mufs die Waare, welche er zu besitzen wünscht, entbehren, oder er mufs sich entschliefsen, denjenigen Preis dafür zu zahlen, welchen der Monopolist fordert. Und dem Besitzer der Waare, welche er nur an eine gewisse bestimmte Person verkaufen darf, trifft das böse Alternativ, entweder sein zum Tausche bestimmtes Gut behalten, und es — was öfters der Fall ist — unbenutzt verderben lassen zu müssen, oder, wenn er diefs nicht will, sich dafür mit jedem Preise zu be-

gnügen, den ihm sein Gegner zu verwilligen für gut findet; sollte dieser Preis auch noch so sehr unter dem Angemessenen stehen. In einem Falle, wie in dem Andern, muſs der Gegner des Monopolisten diesen durch Verwilligung eines Gewinns am Preise erst dazu geneigt machen, daſs er sich entschlieſst, mit ihm zu tauschen. So lange dieſs noch nicht geschehen ist, so lange beharrt der Monopolist bey seiner Unbereitwilligkeit, weil er seinen Gegner in seiner Gewalt hat, und dieser entweder seinem Eigennutze nachgeben, oder, wenn er dieſs nicht thun will, sich zu Resignationen entschlieſsen muſs, welche oft sehr lästig seyn können, und wozu sich daher nur sehr wenige entschlieſsen.

Läge es übrigens nicht in dem Wesen jeder Beschränkung des Tauschverkehrs auf gewisse Personen, daſs dadurch immer auf der Seite des einen oder des andern Theils eine Unbereitwilligkeit zum Tausche erzeugt werden muſs, und führte dieſs nicht nothwendig auf Abweichung des wirklichen Preises vom Angemessenen, — gewiſs, es würde kaum erklärbar seyn, wie Beschränkung des Verkehrs auf den bloſsen Producenten und Konsumenten, mit Ausschluſs des Kaufmanns oder Händlers, oft Theuerung veranlassen kann, statt daſs manche Regierungen solche Anstalten gerade in der Absicht treffen, um dadurch angemessene Preise zu erzeugen. Indem man

von solchen Anstalten so etwas hofft, mag man wohl nicht bedacht haben, daſs gleiche Bereitwilligkeit der tauschenden Parteien zum Tausche eines der wichtigsten Momente ist, das angemessene Preise schafft, und daſs man dadurch, daſs man den Kaufmann oder Händler aus der Mitte zwischen dem Producenten und Konsumenten verdrängt, die Gleichheit dieser Bereitwilligkeit auf beiden Seiten, bey weitem mehr hindert, als fördert. Die Idee, daſs der Konsument seine Bedürfnisse leichter vom Producenten um den angemessenen Preis tauschen könne, als vom Kaufmann oder Händler, — diese, beynahe überall herrschende, Idee beruht offenbar auf einer falschen Voraussetzung. Sie beruht auf dem Gedanken, bey dem Producenten seyen die Motive zum Tausche stärker und wirksamer, als beym Kaufmanne. Indessen dieser Gedanke läſst sich durchaus nicht rechtfertigen. Nimmt man sich die Mühe, das Verhältniſs genau zu analysiren, in welchem der Producent und der Konsument in Bezug auf die Möglichkeit und Leichtigkeit des Tausches untereinander stehen, so dringt sich wohl von selbst die Bemerkung auf, daſs die Beschränkung des Tauschverkehrs bloſs auf sie Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen weit leichter befördern, als verhindern müsse; und daſs auf jeden Fall der Zwischentritt des Kaufmanns oder Händlers zwischen den

Producenten und Konsumenten dem Uebereintreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen durchaus nicht entgegen sey.

Das Hauptmoment, welches den Producenten bestimmen kann, seinen Ueberfluſs wegzugeben im Wege des Tausches, ist die Entbehrlichkeit seines Ueberflusses für ihn; dieſs motivirt seinen Entschluſs zum Tausche, und seine Bereitwilligkeit dazu. Aber dasselbe Moment bestimmt auch den Kaufmann oder Händler zu dem Entschlusse, seine Vorräthe wegzugeben, und erzeugt auch seine Bereitwilligkeit zum Tausche. In Rücksicht auf diesen Punkt erscheinen also Producent und Kaufmann oder Händler in einem völlig gleichen Verhältnisse; und in dieser Beziehung möchte es ganz einerley seyn, der Konsument wende sich mit seiner Nachfrage an den Producenten, oder an den Kaufmann oder Händler. Aber auch nur in dieser Beziehung ist es einerley; auſserdem hingegen auf keinen Fall. Die Entbehrlichkeit des Ueberflusses und die Bereitwilligkeit zum Tausche wird ihrem Grade nach selten so stark und so wirksam bey dem Producenten seyn, wie bey dem Kaufmann oder Händler. Den Producenten kann zwar sein Ueberfluſs an entbehrlichen Gütern dazu bestimmen, daſs er sich entschlieſst, sie wegzugeben, gegen Andere. Aber bey ihm ist dieſs bey weitem nicht so nothwendig,

wie bey dem Kaufmanne oder Händler. Der Producent kann seinen Ueberfluſs verzehren, ohne daſs ihn dieſs Verzehren gerade immer daran hindert, sein Gewerbe fortzutreiben. Aber dieſs ist nicht der Fall beym Kaufmann oder Händler. Verzehrt dieser seine entbehrlichen *) Vorräthe selbst, so ist Unterbrechung seines Gewerbsbetriebs die nothwendige Folge davon. Er muſs also seine Vorräthe in den Tausch bringen, wenn er nicht haben will, daſs sein Gewerbe ganz aufhören soll; und eben weil er seine Vorräthe in den Tausch bringen muſs, muſs er auch bey weitem bereitwilliger zum Tausche selbst seyn, als der Producent; wovon denn wieder die Folge abhängt, daſs er sich weit leichter den möglichst niedrigsten Preis gefallen lassen muſs, als der Producent, der nie so bereitwillig zu seyn braucht, wie der Kaufmann oder Händler.

Aber nicht genug, daſs der Kaufmann oder Händler der Nachfrage in dieser Beziehung bey weitem bereitwilliger entgegen kommen muſs, als der Producent, und daſs schon dadurch die Reduktion des wirklichen Preises auf den Angemessenen, und das Zusam-

*) Unter dem Ausdrucke entbehrlich verstehe ich hier, was der Kaufmann an Waaren über den Bedarf zu seiner eigenen Konsumtion hat. Denn zu seinem Gewerbsbetriebe sind ihm diese entbehrlichen Vorräthe geradezu unentbehrlich.

mentreffen beider, so ungemein befördert wird; auch noch in einer andern Beziehung ist auf der Seite des Kaufmannes oder Händlers diefs Entgegenkommen nothwendig. Tauscht der Konsument mit dem Producenten, so kann auch, wenn beide an sich betrachtet, völlig gleich bereitwillig zum Tausche sind, das Zustandekommen des wirklichen Tausches dadurch bedeutend gehindert werden, dafs dasjenige, was der Konsument dem Producenten für seine Waare geben kann, diesem entweder ganz entbehrlich ist, oder doch lange nicht so unentbehrlich, wie dem Konsumenten die Waare des Producenten. Will also der Konsument in diesem Falle dennoch tauschen, so kann es wohl nicht anders geschehen, als mittelst Verwilligung eines Preises, der weit über den Angemessenen steht; oder deutlicher: der Konsument mufs seine Waaren, gegen die er die Waare des Producenten eintauschen will, diesem unter ihrem angemessenen Preise überlassen. In diese Verlegenheit aber wird er äufserst selten kommen, wendet er sich mit seinem Tauschgesuche an einen Kaufmann oder Händler. Dieser mufs nach der Natur seines Gewerbes seine Vorräthe immer durch neue Vorräthe ersetzen. Für ihn ist, nach der Natur seines Gewerbes, alles, was er hat, im höchsten Grade entbehrlich, und alles, was er nicht hat, im höchsten Grade unentbehrlich, wenn

es nur Tauschwerth hat. Sein Gewerbe ist Tausch, und was zum Tausche tauglich ist, ist ihm unentbehrlich. Wollte er es für entbehrlich achten, so würde er sein Gewerbe aufgeben müssen. Die Unentbehrlichkeiten eines Kaufmanns oder Händlers erstrecken sich auf alle Entbehrlichkeiten seiner Kunden; und seine Entbehrlichkeiten umfassen alle Unentbehrlichkeiten derselben. Und die nothwendige Folge dieser Verhältnisse ist denn, daſs der Kaufmann mit der gröſsten Bereitwilligkeit seine Waaren gegen alles weggiebt, was Tauschwerth hat, und alle Güter von Tauschwerth gegen sie annimmt; und daſs die Differenz zwischen den Graden der Entbehrlichkeit und Unentbehrlichkeit der in den Tausch gekommenen Güter hier für beide Theile nie so bedeutend werden kann, wie beym Tausche des Producenten und Konsumenten, wo der Kreis der Entbehrlichkeit und Unentbehrlichkeit immer nur einige, bald mehrere bald wenigere, Güter umfasset, aber bey weitem nicht Alle, wie bey dem Kaufmanne oder Händler. — In jeder Beziehung treibt diesen sein Gewerbe, mit dem möglichst geringsten Gewinne zufrieden zu seyn, der sich unter den vorhandenen Umständen machen läſst. Den möglichst höchsten Gewinn kann er nie suchen, ohne in die Gefahr zu gerathen, sein Gewerbe ganz aufgeben zu müssen; und aus diesem Grunde nähert sich

denn der Preis, welchen er fordert, und mit dem er sich begnügt, immer dem angemessenen Preise am meisten; und für das, was er kauft, zahlt er ebenfalls gern einen Preis, der diesem Preise am nächsten steht *).

Das Einzige, was sich vielleicht von dem Zwischentritte des Kaufmanns oder Händlers zwischen den Producenten und Konsumenten befürchten lassen möchte, möchte etwa eine Erhöhung des angemessenen Preises der Waaren selbst seyn. Doch bey genauerer Beleuchtung der Sache wird auch diese Furcht verschwinden. Der Kaufmann wird zwar die Rolle eines Vermittlers beym Tauschverkehr zwischen dem Producenten und Konsumenten nie umsonst übernehmen; er wird für seine Mühe und den dabey nöthigen Güteraufwand belohnt seyn wollen. Aber auch der Producent will diefs. Auch er hebt seine Vorräthe nicht umsonst auf, bis sie der Begehrer durch Konsumtion für seine Zwecke verwenden will; auch er bringt sie nicht umsonst auf den Markt; auch er bringt bey der Berechnung des Schaffungskostenbetrags

*) M. vergl. über das hier gesagte Say Traité d'économie politique, Tom. I. S. 299. folg. Schmalz, Handbuch der Staatswirthschaft. S. 260. Vorzüglich aber Christian Jacob Kraus vermischte Schriften über staatswirthschaftliche, philosophische, und andere wissenschaftliche Gegenstände, nach dem Tode des Verfassers herausgegeben von Hans von Auerswald (Königsberg 1808, 8.) Th. I. S. 69. folg.

seiner zum Tausche bestimmten Waaren alles mit in Anrechnung, was er zum Behuf des Tausches selbst aufwenden mufste. Und allen diesen Aufwand mufs ihm der Begehrer immer eben so gut im wirklichen Preise ersetzen, wie dem Kaufmanne, und noch dazu mit dem Unterschiede, dafs sich beym Producenten in der Regel dieser Aufwand bey weitem höher beläuft, also auch mehr dafür ersetzt werden mufs, als beym Kaufmanne. Da, wo bey diesem die gröfste Sparsamkeit hierbey herrscht, entdeckt man oft beym Producenten wahre Verschwendung *).

§. 90.

In der Meinung, der menschliche Verkehr lasse sich ohne Nachtheil willkührlich regeln, hat man hie und da den Verkehr Aller mit Allen nur auf bestimmte Zeitperioden beschränkt, in der Hoffnung, dadurch den wirklichen Preis der in den Tausch kommenden Güter dem Angemessenen möglichst nahe zu führen. Doch auch von dieser Beschränkung des freyen Tauschverkehrs läfst sich nichts anders sagen, als was nach meinen bisherigen Erörterungen von der Beschränkung des Tauschverkehrs auf gewisse Orte und gewisse bestimmte Personen gilt. Auch diese Beschränkung strebt dem Zusammentref-

*) M. vergl. was in der Folge (§. 118.) mehr über diesen Gegenstand gesagt ist.

fen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen entgegen. Immer geräth dadurch die Bereitwilligkeit des einen oder des andern tauschenden Theils zum Tausche, in eine sehr widernatürliche Lage. Wer nur zu einer bestimmten Zeit kaufen kann, — ein Fall, in dem sich hie und da auf städtischen Getraidemärkten Fremde befinden, welche hier ihren Getraidebedarf kaufen wollen — wer in dieser Lage ist, muſs sich, wenn er der Erlangung seines Bedarfs gewiſs seyn will, in der ihm zum Einkauf bestimmten Zeitperiode immer mit mehr Bereitwilligkeit zum Handel drängen, wie derjenige, welchem der Markt zu jeder Zeit offen steht. Und wer nur zu einer bestimmten Zeit verkaufen kann, wie z. B. fremde Fabrikanten, die gewöhnlich nur auf Messen und Jahrmärkten feil halten dürfen, wird immer mit gröſserer Bereitwilligkeit den Tausch angehen müssen, wie derjenige, dem keine bestimmte Zeit zum Verkaufe vorgeschrieben ist. Und die Folge dieser Beschränkung wird seyn, im ersten Falle Theuerung und im zweyten Falle Wohlfeilheit; äuſserst selten hingegen der angemessene Preis.

Solche Anordnungen sind im Grunde weiter nichts, als verschleyerte Monopole zum Besten derjenigen Besitzer und Begehrer, welchen man einen an keine Zeit gebundenen Tauschverkehr gestattet. Daſs fremde Land-

leute auf städtischen Getraidemärkten nicht eher kaufen sollen, als nach einer bestimmten Stunde; diese Anordnung zweckt immer darauf ab, den Einwohnern dieser Städte Gelegenheit zu verschaffen, ihren Bedarf zu den möglichst niedrigsten Preisen zu kaufen; und bey der Anordnung, daſs fremde Fabrikanten und Kaufleute ihre Waaren nur zur Zeit der Messen und Jahrmärkte an gewissen Orten feil halten und verkaufen dürfen, ist es immer darauf abgesehen, den einheimischen Künstlern, Gewerbsleuten, und Kaufleuten Gelegenheit zu geben, ihre Waaren auſser der Zeit der Messen und Märkte zu den möglichst höchsten Preisen abzusetzen. Doch auch hier trifft, wie gewöhnlich, das Unrecht seinen Urheber. Genau genommen, sind alle solche Anstalten dem begünstigten Theile eben so wenig vortheilhaft, wie dem Nichtbegünstigten. Sie verderben immer den Markt, den Einheimischen so gut, wie den Fremden. Der städtische Bürger, welcher zu jeder Stunde des Markttages kaufen kann, muſs das dahin zum Verkauf gebrachte Getraide dem Besitzer um denselben Preis bezahlen, um den es der auſserstädtische Begehrer kauft; und der einheimische Fabrikant und Kaufmann, der zu jeder Zeit feil halten darf, muſs seine Waaren für denselben Preis hingeben, um welchen sie der Fremde zur Zeit der Messe oder des Jahrmarkts hingiebt. Und was das

Schlimmste bey der Sache ist, im ersten Falle wird der Preis immer etwas über dem Angemessenen stehen, und im Letztern immer etwas unter demselben. Diese beym ersten Anblicke wohl etwas auffallende Erscheinung bewirkt im ersten Falle die gröſsere Bereitwilligkeit der fremden Begehrer zum Nehmen; im letztern Falle aber die gröſsere Bereitwilligkeit der fremden Besitzer zum Weggeben. Der Landmann, der sein Getraide auf den städtischen Markt bringt, richtet sich mit seiner Preisforderung nie bloſs nach der Konkurrenz der begünstigten Städter, sondern nach der Konkurrenz aller Begehrer, welche er gerade auf dem Markt trifft, und kann er mit einiger Wahrscheinlichkeit voraussehen, die auf dem Markt vorhandenen Fremden werden ihm nach dem Eintritte der Periode, wo sie kaufen dürfen, einen höhern Preis verwilligen, als die Städter, so wird er gewiſs mit seinen Vorräthen nie eher losschlagen, als erst zu der Zeit, wo die Marktordnung jenen die Konkurrenz gestattet. Und die Folge davon wird seyn, daſs die Städter jetzt sich dieselben Preise gefallen lassen müssen, welche die Fremden verwilligen. Die Preise, welche diese verwilligen, werden aber immer etwas höher seyn, als diejenigen, welche die Verkäufer erhalten haben würden, wäre der Tauschverkehr Aller mit Allen zu jeder Zeit verstattet gewesen. Die Fremden

treibt ihre Ausschliefsung vom Markte zur Steigerung der Preise, damit die Verkäufer ihre Vorräthe nicht früher verkaufen mögen, als sie kaufen dürfen; und diese Steigerung müssen sich auch die Städter gefallen lassen. Indem sie also von der Entfernung der Fremden Vortheil suchen, leiden sie dadurch wirklich Schaden *). — Und was hier von fremden Käufern in Rücksicht auf Theuerung gesagt wurde, gilt auch von fremden Verkäufern, welchen man nur zu bestimmten Zeiten den Verkauf gestattet, in Bezug auf Wohlfeilheit. Hofft der einheimische Begehrer irgend einer Waare, sie von dem fremden Kaufmanne oder Fabrikanten, der nur zur Zeit der Messe oder des Jahrmarkts feil halten darf, um einen geringern Preis zu erhalten, als von dem einheimischen Händler oder Gewerbsmanne, so wird er gewifs in der Regel die Zeit der Messe oder des Jahrmarkts abwarten, um sich hier mit seinem Bedarf

*) Aufserdem hat die Beschränkung der fremden Käufer auf eine gewisse Zeit, vor deren Ablauf sie nicht kaufen dürfen, auch noch die böse Folge, dafs mancher fremde Käufer ganz vom Markte wegbleibt, und dafs, wenn diese weggeblieben sind, bald auch aus Mangel an schnellem und vortheilhaftem Absatz ein grofser Theil der Verkäufer wegbleibt; wodurch dann am Ende der ganze Marktverkehr leidet; und wobey der Städter, der die Fremden nicht kaufen lassen will, doppelt verliert. M. vergl. Heinse Geist und Kritik der über die Theuerung erschienenen neuesten Schriften etc. S. 195. folg.

zu versehen. Wünscht nun der einheimische Händler oder Gewerbsmann, daſs jener dieſs nicht thue, so wird er sich entschlieſsen müssen, sowohl während dieser allgemeinen Verkehrsperiode, als auch vor und nachher mit dem Preise zufrieden zu seyn, mit dem sich der Fremde begnügt; und da dieser sich wegen der Beschränktheit seines Verkehrs immer mit dem möglichst niedrigsten Preise begnügen muſs, so wird auch Jener dieſs thun müssen. So wird eine Einrichtung, wovon der Städter überall Vortheil erwartet, ihm wirklich schädlich. Sein widernatürliches Streben nach hohen Preisen, führt ihn zu niedrigen. Indem er durch jene Beschränkung des freyen Tauschverkehrs, zu seinem Vortheile, Theuerung befördern wollte, befördert er dadurch wider seine Absicht, Wohlfeilheit; statt daſs er Gewinn hoffte, trifft ihn Verlust.

§ 91. a.

Die bisher gewürdigtsten Hindernisse des freyen Tauschverkehrs sind so geeigenschaftet, daſs ihr Einfluſs auf Erzeugung und Beförderung von Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen, geradezu in die Augen fällt, und sich beynahe jedem nur einigermaſsen aufmerksamen Beobachter von selbst aufdringt. Man könnte sie in dieser Hinsicht die gröbern Hindernisse des

Tauschverkehrs, und die nähern Beförderungsmittel von Theuerung oder Wohlfeilheit nennen. Auſser ihnen giebt es noch eine Menge feinere Hindernisse dieses Verkehrs, welche auf jene Erscheinungen mehr aus der Ferne her wirken, als in der Nähe. Weil sie feiner wirken, ist zwar ihre Wirksamkeit bey weitem weniger bemerkbar; doch wirken sie eben so nachtheilig, und oft noch bey weitem nachtheiliger, als diejenigen Hindernisse, von welchen bis jetzt die Rede war. Um deſswillen muſs auch von ihnen noch etwas gesprochen werden, ehe man die begonnene Untersuchung über den Einfluſs, welchen Beschränkung des Tauschverkehrs auf Theuerung und Wohlfeilheit hat, für geschlossen erklären kann.

Oben an unter diesen feinern Hindernissen des Tauschverkehrs, welche Theuerung und Wohlfeilheit entfernt befördern, stehen Abgaben, welche der eine oder der andere Theil beym Tauschverkehr zu entrichten hat. Man sieht zwar gewöhnlich Abgaben überhaupt als Ursachen von Theuerung an*); doch diese Ansicht läſst sich im Allgemeinen nicht wohl rechtfertigen. Alle Abgaben, welche auf irgend einen Erwerbszweig, oder irgend eine Waare, gelegt werden, wirken an sich betrachtet immer nur auf Erhöhung

*) M. vergl. Weber a. a. O. S. 45.

des Schaffungskostenbetrags der in den Tausch kommenden Güter, befördern also dadurch nur ihre gröſsere Kostbarkeit, aber keinesweges ihre Theuerung. Durch sie wird zwar der angemessene Preis der in den Tausch kommenden Güter in die Höhe getrieben, allein Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen befördern sie an sich betrachtet keinesweges; wenigstens nicht im Allgemeinen, und nie nothwendig. Mit der durch Abgaben veranlaſsten Steigerung der angemessenen Preise einer Waare, werden zwar auch die wirklichen Preise derselben sich in vielen Fällen erheben; allein eines Theils ist dieſs nicht gerade nothwendig; denn es kann sehr leicht der Fall eintreten, daſs eine Waare, trotz der Abgabe, ihren bisherigen wirklichen Preis behält. Andern Theils aber läſst es sich, so lange die Steigerung der wirklichen Preise mit der durch die Abgabe bewirkten Steigerung der Angemessenen gleichen Schritt hält, und die gestiegenen Wirklichen mit den gestiegenen Angemessenen zusammen treffen, keinesweges sagen, jene Waare sey durch die Abgabe theuerer geworden; sondern nur soviel ist richtig, daſs sie kostbarer geworden ist; was freilich für ihren Begehrer oft eben so lästig seyn kann, als wenn sie theuerer geworden wäre *). Nur dann

*) Mehreres über den Einfluſs der Abgaben auf den ange-

mag die Belegung irgend eines Gewerbszweigs oder irgend einer Waare mit Abgaben etwa auf eine Abweichung ihres wirklichen Preises von dem Angemessenen wirken können, wenn die Abgabe, welche auf diesem Gewerbe oder dieser Waare liegt, dieſs Gewerbe oder diese Waare zu sehr drückt, und die davon zu entrichtende Abgabe mit den Abgaben von andern Gewerben oder Waaren nicht im gehörigen Verhältnisse steht. Indessen in diesem Falle wird die aufgelegte Abgabe gewöhnlich mehr zur Wohlfeilheit der Produkte des zu sehr belasteten Gewerbszweigs, oder der zu hoch angelegten Waare, führen, als zur Theuerung derselben *). Der Besitzer dieser Waare, oder der Entrepreneur dieses Gewerbes, wird sich entschlieſsen müssen, bey der Bestimmung des wirklichen Preises sich mit einer Gütermasse zu begnügen, welche dem Schaffungskostenbetrage und dem angemessenen Preise seiner zum Tausche bestimmten Güter nicht ganz gleich kommt. Der im Verhältnisse gegen andere minder belastete Güter zu hoch gesteigerte Schaffungskostenbetrag seines Gutes wird man-

messenen Preis der Waaren, wird im dritten Bande vorkommen, wo diese Materie eigends erörtert ist.

*) Wenigstens anfänglich, bey der Einführung einer solchen Abgabe wird dieſs immer der Fall seyn. In der Folge kann jedoch eine solche Abgabe auch Theuerung bewirken.

chen Begehrer von der Nachfrage darnach zurück halten; mancher wird lieber entbehren, als daſs er sich zu einem wirklichen Preise versteht, welcher dem Angemessenen völlig gleich kommt. Und die Folge davon wird seyn, daſs der Besitzer dieser Waare mit einem Preise vorlieb nehmen muſs, der unter dem Angemessenen steht. —

Aber abgesehen von diesem ganz eigenen Falle, haben an ſich betrachtet nur solche Abgaben Einfluſs auf Abweichung des wirklichen Preises vom Angemessenen, welche auf dem Tauschverkehre selbst liegen, und dadurch denselben erschweren. Doch auch selbst diese Abgaben wirken nicht immer gleichmäſsig. Die Eine führt nothwendig und unmittelbar zu solchen Abweichungen, die Andere nur zufällig und mittelbar. Was der Besitzer irgend einer Waare, welche er zu Markte bringt, bey dieser Gelegenheit, an Zöllen, Weggeld, Hausirgeld, und andern solchen Abgaben, davon entrichtet, alles dieſs schlägt er zwar gewöhnlich auf ihren Preis, und mit Recht; indessen alle diese Abgaben haben, an sich betrachtet, keinen Einfluſs auf Theuerung. An sich betrachtet machen auch sie die Waare nur kostbarer, aber nicht theuerer; sie wirken auf die Preise der Waaren nur wie Abgaben überhaupt. Erst dann wirken sie auf Theuerung, wenn sie die Besitzer der

zum Tausche bestimmten Waaren abhalten, sie mit der bisherigen Bereitwilligkeit in den Tausch zu bringen, während dem, daſs die Bereitwilligkeit der Begehrer, sie einzutauschen, dieselbe bleibt. Der Verkehr mit irgend einer Waare sey noch so sehr durch Abgaben belastet, wirken diese Abgaben nicht auf diesen Punkt, so wird wohl nie Theuerung durch sie erzeugt werden. Erst dann, wenn die Abgaben auf diesen Punkt wirken, — erst dann kann diese Erscheinung durch sie herbeygeführt werden. Fährt der Landmann, trotz der neu aufgelegten Abgaben an Zöllen, Weggeld und dergleichen, sein Getraide noch eben so bereitwillig zu Markte, wie vordem, so kann zwar der wirkliche Preis sich nach dem Betrage dieser Abgaben erhöhen, allein in ein Miſsverhältniſs mit dem Angemessenen kommt er gewiſs nicht. Das Getraide, das auf den Markt kommt, ist nur etwas kostbarer geworden, aber nicht theuerer. Theuerer wird es erst dann, wenn jene Abgaben vielleicht den Landmann vom Besuch der Märkte zurückhalten; — ein Fall, der sehr leicht eintreten kann, wenn die Begehrer die wirklichen Preise nicht in dem Maaſse erhöhen wollen, wie sich der Angemessene erhöht hat. Die Theuerung ist zwar in diesem Falle allerdings eine Folge der auf den Verkehr gelegten Abgabe; aber sie ist keine unmittelbare und keine

nothwendige Folge davon; sondern nur eine mittelbare und zufällige. Nothwendig und unmittelbar auf Abweichung des wirklichen Preises vom Angemessenen wirken blofs solche Abgaben, welche der eine oder der andere Theil beym Tausche selbst entrichten mufs, wie z. B. Laudemiengelder, Handlohn, Einregistrirungs- und Bestätigungsgebühren, und dergl., besonders in Deutschland so häufig vorkommende Ueberbleibsel des Feudalwesens.

Das Charakteristische und Eigenthümliche aller solcher Abgaben besteht darin, dafs sie für den, welcher sie zahlt, immer rein verloren sind *). Der Käufer kann keineswegs hoffen, sie beym Wiederverkauf der erhandelten Waare von demjenigen wieder zu erhalten, dem er diese Waare weiter überläfst. Durch sie erhöht sich zwar immer der Schaffungskostenbetrag des erhandelten Gutes für seinen dermaligen Besitzer,

*) Die Gründe, aus welchen Büsch (Abhandlung vom Geldumlaufe Bd. I. S. 548) diese Abgaben zu rechtfertigen gesucht hat, mögen sie vielleicht etwa in finanzieller Beziehung rechtfertigen; in nationalwirthschaftlicher aber gewifs nicht. — In Frankreich beträgt der Ertrag der Einregistrirungsgebühren für den öffentlichen Schatz jährlich bey hundert Millionen Livres. Wie sehr aber dadurch der Verkehr gedrückt werde, darüber vergl. m. Garnier des Chesnes Traité élémentaire du notariat (Paris 1807. 4.) S. 113.

aber die durch sie bewirkte Erhöhung dieses Schaffungskostenbetrags läſst sich bey der Bestimmung des angemessenen Preises nicht wohl mit in Ansatz bringen. Dieser Aufwand muſs bey jedem Tausche immer aufs Neue gemacht werden, und dadurch, daſs ihn der Besitzer gemacht hat, geht dem Begehrer durchaus nichts zu gute; was bey andern auf dem Tauschverkehr haftenden Abgaben nirgends der Fall ist. Den Zoll, welchen der Besitzer einer zu Markte gebrachten Waare hat entrichten müssen, hätte auch der Begehrer entrichten müssen, wenn er diese Waare nicht auf dem Markte, sondern in der Heimath des Besitzers erkauft hätte. Was der Letztere dem Erstern im wirklichen Preise, dieser bezahlten Abgaben wegen, mehr zahlt, ist also nichts anders, als ein Ersatz für eine zu seinem Besten gemachte Auslage; und um deſswillen kommen auch jene Abgaben bey der Berechnung des angemessenen Preises allerdings mit in Ansatz. Alle Abgaben, welche der eine oder der andere Theil beym Tausche selbst entrichten muſs, hingegen sind immer nichts weiter, als ein künstlicher Zuwachs des wirklichen Preises, der keinem der tauschenden Theile, selbst nicht einmal mittelbar, zu Gute kommt, sondern immer nur einem Dritten, und den daher jeder Theil auf den Andern zu wälzen sucht, und dem Verluste zu entgehen, der damit

überall für denjenigen verbunden ist, der die Entrichtung dieser Abgabe übernehmen mufs. Gewöhnlich trifft jedoch das Schicksal, diese Last über sich nehmen zu müssen, den Besitzer; selten den Begehrer. Der Begehrer geht selten mit dem Grade der Bereitwilligkeit an den Tausch, dafs es dem Besitzer gelingt, den wirklichen Preis des in den Tausch gekommenen Gutes so weit empor zu heben, dafs er dem Angemessenen völlig gleich kömmt, und dafs der Begehrer sich dazu versteht, jene Abgabe als einen Ueberschufs über den angemessenen Preis an die Behörde zu zahlen, welche zur Hebung derselben berechtiget ist. In der Regel und gewöhnlich erscheint vielmehr der umgekehrte Fall. Der Begehrer ist gewöhnlich weniger geneigt zum Erwerb eines solchen Gutes, als der Besitzer geneigt ist, es wegzugeben. Gerade die Verbindlichkeit, im Falle des Erwerbs jene Abgaben entrichten zu müssen, deren Wiedererstattung er im Fall eines weitern Verkaufs vom künftigen Käufer nicht erwarten kann, weil sie keine zu dessen Besten gemachte Auslage ist — gerade diese Verbindlichkeit hält ihn vom Kaufe zurück, und motivirt seine Unbereitwilligkeit dazu, welche sein Gegner nicht anders beseitigen kann, als dadurch, dafs er sich versteht, mit einem wirklichen Preise zufrieden zu seyn, welcher wenigstens so viel u n t e r dem Angemes-

senen steht, als jene Abgabe beträgt. Aus diesem Grunde erreicht denn auch der Preis, um welchen handlohnpflichtige Güter wirklich in den Tausch kommen, selten ihren angemessenen Preis. Er steht gewöhnlich weit unter diesem. Und was noch das Schlimmste bey der Sache ist, er steht meistens so tief, daſs nicht einmal er und jene Abgabe zusammen, dem Angemessenen völlig gleich kommen. Diese Abgabe, welche jeder Erwerber eines solchen Gutes in jedem Erwerbsfalle zu entrichten hat, hält so manchen Begehrer von ihrem Erwerb zurück. Niemand wagt es, solche Güter nur auf kurze Zeit zu kaufen, oder auf Spekulation; sondern wer sie kauft, kauft sie immer nur in der Absicht, sie immer zu behalten. Derjenige, den dieser Gedanke nicht ergriffen hat, kauft sie in der Regel nie. Und die Folge von alle dem ist keine Andere, und kann keine Andere seyn, als daſs dergleichen Güter nie um ihren angemessenen Preis in den Tausch kommen, sondern immer weit unter demselben. Die auf ihren Erwerb gelegte Abgabe hindert das Uebereintreffen ihres wirklichen Preises mit dem Angemessenen in jeder Beziehung. Sie hindert nicht bloſs den Tausch überhaupt; sondern sie hindert auch die Konkurrenz der etwaigen Liebhaber. Und beides kann nichts anders bewirken, als eine Erniedrigung ihres wirklichen Preises weit unter den Angemessenen.

§. 91. b.

Die zweyte Stelle unter den feineren Hindernissen des freyen Tauschverkehrs gebührt solchen Anstalten, durch welche der Erwerber irgend eines Gutes in seiner ganz freyen Verfügung darüber beschränkt wird. Ein Gut, welches es auch sey, kauft niemand gern, wenn ihm das Recht versagt ist, es zu benutzen, wie, und auf welche Art er will; und eben so wenig finden sich leicht Liebhaber zu solchen Gütern, welche man nicht nach freyer Willkür wieder verkaufen kann, wie, und an wen man will. Solche Beschränkungen erzeugen nothwendiger Weise in der Seele des Begehrers eine Abneigung zum Tausche, welche sich nicht anders besiegen läſst, als mittelst eines Gewinns am Preise, den der Besitzer seinem Käufer zugesteht. Der Besitzer muſs sich entschlieſsen, sein zum Tausche bestimmtes Gut unter dem angemessenen Preise wegzugeben, und durch seinen Nachlaſs an diesem Preise den Begehrer erst dazu geneigt machen, daſs er sich bestimmt, mit ihm zu tauschen. Güter, welche ihr Besitzer nicht so bewirthschaften kann, wie er es seiner Konvenienz angemessen findet, finden nur mit Mühe einen Kaufliebhaber. Die Formen, welche man ihrem Besitzer für ihre Bewirthschaftung vorgezeichnet hat, schrecken jeden Liebhaber ab von ih-

rem Erwerbe, weil es ihm hier an einem völlig freyen Spielraum für die Uebung der produktiven Kraft seines Geistes fehlt. Und je gröfser die Beschränkung des Besitzers irgend eines Gutes in diesem Punkte ist, um so bedeutender wird immer die Abweichung des wirklichen Preises dieses Gutes von seinem angemessenen Preise seyn. Solche Güter sind immer wohlfeil, und müssen es auch immer seyn; wären sie es nicht, so kaufte sie niemand. Jedes Dienstrecht, das auf einem Landgute ruht, wirkt aus diesem Grunde immer auf dessen Wohlfeilheit; und je lästiger es ist, je mehr wirkt es auf diesen Punkt hin. Wo fremde Huth- und Triftbefugnisse die Gutsbesitzer hindern, ihre Grundstücke ganz nach Willkür zu benutzen, da kauft sich niemand so gerne an, wie da, wo jedem das Recht zusteht, seinen Grund und Boden auf jede Weise zu benutzen, welche ihm zuträglich scheint. Und eben so wenig siedelt sich Jemand gern da an, wo er durch lästige Frohnen zum Vortheile irgend einer Herrschaft in der Möglichkeit beschränkt ist, sein Feld zur gehörigen Zeit zu bestellen, und seine Früchte zu erndten, wenn sie gerade reif sind, sondern wo ihm die Frohne die beste Zeit zur Kultur seines Bodens und zur Erndte seiner Früchte raubt. Er bringt bey der Bestimmung des wirklichen Preises immer nicht blofs den Mühe- und Kostenauf-

wand in Anschlag, den ihm jene Frohnen verursachen, sondern auch noch die Hindernisse, die sie selbst bey der Kultur seines Bodens in den Weg legen; und letzteres wirkt bey weitem mehr auf unangemessene Preise, als das Erstere.

Aber kann der Besitzer eines Gutes es auch noch so frey nach Willkür benutzen, immer wird es doch Niemand gern kaufen, wenn ihm die Freyheit versagt ist, es zu jeder Zeit nach Belieben wieder verkaufen zu können, wenn er dazu Lust haben sollte. Auf diesem Grunde beruht die Erscheinung, warum Lehen- und Stammgüter, ingleichen solche Güter, worauf einem Dritten ein Näherrecht zusteht, so wie auch solche, welche man nicht anders, als im Ganzen wieder weggeben kann, so äuſserst selten um ihren völlig angemessenen Preis in den Tausch kommen. Die Schwierigkeiten, welche mit dem Verkauf eines Lehen- und Stammgutes, oder eines solchen Gutes, worauf einem Dritten ein Näherrecht zusteht, verbunden sind, — diese Schwierigkeiten schrecken nach der Natur der Sache den Begehrer vom Kaufe ab; sie machen ihn unbereitwillig, es im Wege des Tausches an sich zu bringen, und auf dessen Erwerb Kapitale zu verwenden, welche er nicht zu jeder Zeit wieder herausziehen kann, wenn er es seiner Konvenienz angemessen

findet, sie auf eine andere Weise zu benutzen. Will ihn also der Besitzer dahin bringen, daſs er bereitwillig wird, es ihm abzutauschen, so kann es nicht anders geschehen, als mittelst eines Nachlasses am Preise, der seinem Gegner jene Beschwerden ausreichend vergütet. Und leider wird bey Lehen- und Stammgütern diese Vergütung immer um so bedeutender seyn, weil, genau betrachtet, hier beide Momente, Beschränkung beym Wiederverkauf, und Beschränkung bey der Benutzungsweise, zusammen auf den eben angegebenen Punkt hinwirken; denn wirklich beschränkt der Lehens- und Fideikommiſsnexus nicht bloſs das Veräuſserungsrecht des Besitzers, sondern auch sein Benutzungsrecht. Der Besitzer solcher Güter ist eigentlich nur ein bloſser Nieſsbraucher derselben, und bey seiner Benutzungsweise an so manche Normen gebunden, welche den unbeschränkten Eigenthümer nicht treffen. Er kann das Gut zwar verbessern, so sehr er will, aber nicht immer erhält er den vollen Betrag der aufgewendeten Meliorationskosten ersetzt, wenn es an die Agnaten oder an den Lehnherrn fällt. Er verbessert das Lehen im Grunde immer nur auf Kosten seiner Allodialerben; nicht zu seinem eigenen Vortheile, sondern zum Vortheile eines Dritten, an den ihn oft gar kein Band fesselt, oft nur das lose Band

eines gleichen Namens und gleichen Schildes und Helms. Die Gesetzgebung spricht den Allodialerben zwar das Recht zu, die Meliorationen wegzunehmen, wenn sie sich ohne Schaden der Substanz vom Gute trennen lassen, oder ihren Betrag vom Lehnserben zu fordern, wenn das Lehngut dadurch wirklich am Werthe gewonnen hat *). Allein Jedermann weiſs wohl aus Erfahrung, wie schwierig die wirkliche Realisirung dieses Rechts in einzelnen Fällen ist; und gerade diese Schwierigkeit hält manchen Besitzer zurück, auf ihre Meliorationen so viel zu verwenden, als sich darauf verwenden lieſse und von ihnen verwendet worden seyn würde, besäſsen sie ihr Gut als Allodium mit völlig freyem Dispositionsrechte **). Wirkte nicht bey Männern von adelichen groſsen Familien der edle Stolz auf einen glänzenden Namen, so viel als Eigennutz bey Andern, so würde es sich gewiſs nie erklären lassen, wie solche Güter trotz dieser Hindernisse dennoch in trefflicher Kultur sind. Indessen dieſs sind

*) M. vergl. Georg Ludwig Boehmer princ. jur. feudal. §. 348. d. sechsten Aufl.

**) Ueberhaupt möchte es sehr zweckmäſsig seyn, die Grundsätze, welche unsere Gesetzgebungen über die Rechte des Usufructuars in Hinsicht auf Meliorationen nach beendigtem Nieſsbrauch aufstellen, einer Revision zu unterwerfen, um sie den Principien der Nationalwirthschafslehre mehr anzupassen. So wie sie jetzt gelten, ist summum jus oft summa injuria.

nur Ausnahmen von der Regel. Seiner Natur nach wirkt das Lehenswesen der bestmöglichsten Benutzungsweise der Güter immer entgegen, und eben so auch der Erhebung des wirklichen Preises dieser Güter auf den Angemessenen.

§. 92.

Unter die feinern Hindernisse des Tauschverkehrs gehört ferner auch eine nicht ganz zweckmäſsig organisirte Justizpflege. Auch sie hat in dieser Beziehung einen äuſserst bedeutenden Einfluſs auf Abweichungen des wirklichen Preises der in den Tausch kommenden Güter von ihrem angemessenen Preise. Auch sie erzeugt bald Theuerung, bald Wohlfeilheit. Und unter die bloſsen Zufälle gehört es, wenn der wirkliche Preis hier mit dem Angemessenen zusammentrifft. Der Besitzer einer zum Tausche geeigneten Waare, wird nach der Natur der Sache nie sehr bereitwillig seyn, sie wirklich in den Tausch zu bringen, wenn er vorher sieht, die schlechte Organisation der Justizpflege werde ihm die Erlangung des im Tausche wirklich bestimmten Preises erschweren, auf den er seinem Gegner vielleicht Kredit geben muſs. Und nicht minder wird auch der Begehrer ziemlich unbereitwillig zum Tausche seyn, wenn er vorher sieht, es werde ihm bey der schlechten Verfassung des Justizwesens schwer

fallen, seinen Gegner zur Erfüllung seiner aus dem Tausche entspringenden Verbindlichkeiten zu bringen, falls dieser vielleicht sich weigern sollte, sich in Güte zu dieser Erfüllung zu verstehen. Niemand läſst sich gern mit Jemanden in Verkehr ein, dem er die Fähigkeit nicht zutraut, dasjenige zu erfüllen, was er bey diesem Verkehre zu erfüllen verspricht; und noch weniger bereitwillig wird er zu einem solchen Verkehre dann seyn, wenn er vorher sieht, er werde entweder gar nicht, oder doch nur mit Mühe und Schwierigkeit im Stande seyn, seinen Gegner durch Hülfe der obrigkeitlichen Gewalt dahin zu bringen, daſs er seinen beym Tausche übernommenen Verbindlichkeiten nachkommt. Jeder Theil handelt in diesem Falle immer auf sofortige Zahlung; und wer diese nicht zu leisten vermag, wird sich überall genöthiget sehen, durch irgend eine Abweichung des wirklichen Preises vom Angemessenen seinen Gegner dahin zu bringen, daſs er es wagt, mit ihm zu tauschen. Der Besitzer einer Waare, welche er nicht sofort an den Begehrer ausantworten kann, wird sich entschlieſsen müssen, sie ihrem Begehrer unter ihrem angemessenen Preise zu überlassen; und der Begehrer, welcher den Artikel, den er zu besitzen wünscht, nicht sofort bezahlen kann, wird es sich gefallen lassen müssen, sie über diesem Preise an-

zunehmen. Kurz, in dem einen Falle, wie in dem Andern, wird immer derjenige, welcher seine vertragsmäfsigen Verbindlichkeiten nicht sofort erfüllen kann, sich dazu bequemen müssen, seinen Gegner durch irgend eine ihm lästige Vergünstigung beym wirklichen Preise dahin zu bestimmen, dafs er es wagt, mit ihm den Handel abzuschliefsen.

Auf diesem Grunde beruht die Erscheinung, dafs der Arbeiter, welcher vom Unternehmer Vorschüsse auf seine Arbeit nimmt, gewöhnlich wohlfeilern Preises arbeiten mufs, wie derjenige, der sich erst dann bezahlen läfst, wenn er die Arbeitsprodukte wirklich geliefert hat. Und eben so läfst es sich nur hieraus erklären, warum der unsichere und ungewisse Schuldner seinem Darleiher immer bey weitem höhere Zinsen bezahlen mufs, wie derjenige, der seinen Darleiher wegen der vertragsmäfsigen Rückzahlung des erhaltenen Darlehns ganz befriedigend gedeckt hat. In diesen beiden Fällen, und in allen übrigen, wo Ein Theil dem Andern im Tauschverkehre Kredit giebt, ohne mit Zuverlässigkeit vorher sehen zu können, sein Gegner werde seine im Vertrage übernommenen Verbindlichkeiten von selbst auf das strengste und pünktlichste erfüllen — in allen diesen Fällen sucht sich immer der Kredit gebende Theil durch irgend einen Gewinn am Preise gegen die Gefahren

zu decken, welche solche Kreditgebungen immer begleiten; und bey diesen Vorkehrungsmitteln sind Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen immer unvermeidlich *). In dem Gewinne, welchen der Kredit nehmende Theil dem Kredit gebenden verwilligt, liegt die Belohnung des Letztern für das Risiko, das er bey solchen Geschäften übernehmen muſs; und um so gröſser wird diese Belohnung immer seyn müssen, je weniger der Kredit gebende Theil durch die Interposition des Staats gegen die Gefahren gedeckt ist, in welche ihn die widerrechtliche Denk- und Handlungsweise seines Gegners bringen kann. In eben dem Verhältnisse, in welchem der Staat durch eine gut und zweckmäſsig organisirte Justizpflege die Gefahren jenes Risikos mindert, wird sich überall auch der wirkliche Preis dem Angemessenen nähern. Je sicherer der Kredit gebende darauf rechnen kann, durch Hülfe der richterlichen Gewalt seinen Gegner dahin gebracht zu sehen, daſs er seine vertragsmäſsige Obliegenheit pünktlich und gewissenhaft erfüllt,

*) In Ruſsland sind die Bankerotgesetze so gefährlich, und die Kosten des Prozesses so groſs, daſs der auswärtige Kaufmann, der diese Gefahr und Kosten mit in Anschlag bringen muſs, den russischen Kaufmann alles, was er ihm giebt, um so theurer bezahlen läſst. M. vergl. von Sternberg Bemerkungen über Ruſsland S. 100. folg.

um so leichter wird er sich entschliefsen, Kredit zu geben, und um so billiger werden die Bedingungen seyn, unter welchen er diefs thut.

Eine völlig unparteiische Justizpflege, welche möglichst schleunig jedem zu dem Seinigen verhilft, und mit den möglichst geringsten Kosten, wird überall das Zusammentreffen des wirklichen Preises der in den Tausch kommenden Güter bey weitem mehr befördern, als alle andere Anstalten, welche sich zu dem Ende etwa treffen lassen mögen. Da wo die Parteilichkeit der Richter den streitenden Theilen Hoffnung giebt, sich auf widerrechtlichen Wegen der Erfüllung ihrer vertragsmäfsigen Verbindlichkeiten zu entziehen; da wo die Bestechlichkeit der Richter den Parteien Aussicht gewährt, den richterlichen Ausspruch für sich zu gewinnen; da wo der Gang der Justizpflege langsam, träg, und schleppend ist, und der Richter einer Maschine gleicht, welche nur durch einen Stofs der einen oder der andern Partei in Bewegung gesetzt werden kann; da endlich, wo der Zugang zum Heiligthum der Justiz durch übermäfsige Sporteln erschwert ist; — da wird gewifs der angemessene Preis beym menschlichen Tauschverkehre seine Herrschaft nie üben können. Der Kredit nehmende Theil wird überall den Kredit gebenden durch Verwilligung unangemessener Preise dafür be-

lohnen müssen, daſs er sich entschlieſst, die Gefahr zu übernehmen, welche der Verkehr mit ihm mit sich bringt. Auf Gewinn bloſs aus dem Tausche wird niemand tauschen wollen, sondern immer nur auf Gewinn beym Preise, und noch dazu immer nur auf den höchsten, welcher hier möglich ist. Kein Besitzer irgend einer Waare, welche er nicht sofort bezahlt erhält, wird geneigt seyn, sie bloſs um den Betrag der Schaffungskosten und die gewöhnlichen Zinsen dieses Betrags bis zum Zahlungstermin, hinzugeben, sondern der Begehrer wird ihm immer noch etwas mehr zahlen müssen. Und kein Begehrer eines Gutes, das ihm der Besitzer nicht sofort beym Tausche ausantworten kann, wird den wirklichen Preis nur so weit unter den Schaffungskostenbetrag stellen, als die gewöhnlichen Zinsen des vorgeschossenen Preises betragen; sondern der Besitzer wird sich bequemen müssen, ihm überall noch etwas mehr nachzulassen. Und in diesem Mehr oder Minder liegt immer Theuerung oder Wohlfeilheit; Erscheinungen, welche wohl nie möglich gewesen seyn würden, hätte der Staat durch zweckmäſsige Organisation der Justizpflege die Ursachen entfernt, welche sie herbeygeführt haben.

§. 93.

Um diese Erscheinungen zu beseitigen,

hat man hie und da den Preis der Dinge durch bestimmte Taxen der in den Tausch kommenden Güter zu regeln gesucht *). Indessen leider haben diese Taxen in den wenigsten Fällen viel gefruchtet, und ich zweifle überhaupt, ob sie je viel fruchten werden. Mir kommt es vielmehr vor, als bekämpfe man durch sie ein Uebel mit einem Andern, und noch dazu mit einem gröſseren, als das ist, welches man bekämpfen will. Nach meiner Ansicht der Dinge sind Taxen keinesweges Mittel zur Beförderung angemessener Preise, sondern wirklich nur Mittel zu ihrer Verhinderung. Wo völlige Freyheit beym Tauschverkehre herrscht; wo Alle mit Allen tauschen können; wo das wie und das wo beym Tausche bloſs von der Willkür der tauschenden Parteien abhängt, — da stellt sich der angemessene Preis der Waaren gewiſs immer von selbst her; oder der Wirkliche nähert

*) Wie weit man ehehin in dieſem Punkte gieng, zeigt eine Polizeyverordnung für die Prager Städte v. J. 1626. in Hartlebens Allg. Poliz. Bl. 1808. Nr. 90. 91. u. 92., worin den meisten gewöhnlichen Gewerben Taxen für ihre Gewerbsprodukte vorgeschrieben sind; von den Fleischern, welche die Stadt mit dem nöthigen Fleische versehen sollen, an, bis zu den Bothen, welche mit Briefen von einem Orte zum andern geschickt werden. Auch in Mylii Corp. Const. March. Tom. V. S. 187. folg. findet sich eine Taxordnung für die Residenzstadt Berlin, welche Taxen für zwey und siebenzig Gewerbe enthält.

sich doch dem Angemessenen, so weit als nur immer möglich seyn mag. Auf jeden Fall nähert sich ihm der wirkliche Preis überall bey weitem mehr, und bey weitem leichter, als da, wo man der Freyheit des Tauschverkehrs in irgend einem Punkte Fesseln angelegt hat. Die Natur bringt die Kräfte der beym Tausche im Kampfe begriffenen Parteien bey weitem leichter und richtiger in das nöthige Gleichgewicht, wenn man diesen Kräften auf beiden Seiten eine völlig unbeschränkte Wirksamkeit gestattet, als wenn man diese Wirksamkeit durch eigenmächtige und willkürliche Normen auf der einen oder auf der andern Seite beschränkt hat. Erst in diesem Falle bedarf es der Taxen, um durch sie, wo möglich, wieder gut zu machen, was man durch jenes widernatürliche und ordnungswidrige Verfahren verdorben hat.

Regierungen, welche durch Beschränkung des freyen Handelsverkehrs der Natur entgegen wirken, und dann, damit diefs Entgegenwirken mit keinen nachtheiligen Folgen verknüpft seyn möge, den Preis der in den Tauschverkehr kommenden Waaren durch bestimmte Taxen zu reguliren suchen, zeigen in ihrem Verfahren viele Aehnlichkeit mit dem Verfahren eines Arztes, der seinen Patienten durch Verordnung unnöthiger oder zweckwidriger Arzneymittel krank gemacht hat, und ihn jetzt durch Andere wie-

der heilen will. Durch Kunst hat er die Patienten krank gemacht, und durch Kunst sollen sie wieder hergestellt werden. Doch leider vermag äufserst selten die Kunst wieder gut zu machen, was sie durch Störung der Natur in ihrem regelmäfsigen Gange verdorben hat. — Auch mit den gesetzlichen Taxen der in den Tausch kommenden Waaren ist diefs der Fall. Das freye und ungehinderte Wirken und Gegenwirken der Kräfte, welche die beiden Parteien bey ihrem Kampf über den wirklichen Preis wechselseitig äufsern können, ist durch jene widernatürliche Beschränkungen des freyen Tauschverkehrs einmal gestört; die Wirksamkeit der Natur, welche die tauschenden Theile bey der Bestimmung des wirklichen Preises auf den Angemessenen leitet, — diese äufserst wohlthätige Wirksamkeit ist einmal in ihrem regelmäfsigen Gange unterbrochen; die Verletzung der Gesetze der Natur, welche in jenen Beschränkungen des freyen Tauschverkehrs erscheint, hat einmal den wirklichen Preis mit dem Angemessenen ins Mifsverhältnifs gebracht; und diefs einmal vorhandene Mifsverhältnifs kann zwar durch die gesetzliche Taxe nur noch vermehrt werden, aber nie wieder beseitiget; selbst durch die möglichst genaueste Taxe nicht; und auf keinen Fall ganz vollkommen. Der durch die gesetzliche Taxe bestimmte Preis der Waaren läfst sich selbst bey

dem genauesten und sorgfältigsten Verfahren, das eine Regierung bey ihrem Taxationsgeschäfte beobachten mag, dem angemessenen Preise nie so nahe bringen, wie ihn der möglichst freyeste Tauschverkehr diesem bringen kann. Er steht immer bald über ihm; bald unter ihm; gewöhnlich aber, und, man kann sagen, in der Regel, weit über ihm. Auch die sorgfältigste Regierung kann den Mühe- und Kostenaufwand, welchen die Gewinnung oder Hervorbringung einer in den Tausch gebrachten Waare erfordert, nie mit der Genauigkeit und Zuverlässigkeit ausmitteln und berechnen, wie diefs der Producent oder der Besitzer thun kann. Ihn leitet sein Interesse zur gröfsten Aufmerksamkeit bey dieser Berechnung; sie leitet blofs ihr Pflichtgefühl gegen die Bürger; und was jenes Interesse bewirkt, das bewirkt diefs Pflichtgefühl entweder gar nie, oder doch nur äufserst selten; nur ausnahmsweise. Ein Gesetz, das den Preis der Waaren mittelst einer Taxe bestimmt, wirkt, wenn nicht zufälligerweise der Taxpreis mit dem Angemessenen zusammentrifft, weiter nichts, und kann weiter nichts wirken, als eine Unbereitwilligkeit des einen oder des andern tauschenden Theils zum Tausche, und strebt so dem Zusammentreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen geradezu entgegen; statt dafs es

dieſs Zusammentreffen befördern soll*). Wenn Freyheit der Personen und Freyheit des Eigenthums in einem Lande Statt findet, und der Tauschverkehr Aller mit Allen in jeder Beziehung völlig unbeschränkt ist, so wird ein Jeder Einzelne dahin streben, die Produkte seiner Arbeit um den möglichst höchsten Preis zu verkaufen, und die Produkte der Arbeit Anderer um den möglichst niedrigsten einzukaufen; dieser Wettstreit wird sich bey einer Nation, welche im Wohlstande steigt, zuweilen zu dem Vortheile des einen, zuweilen zu dem Vortheile des andern Standes oder Gewerbes neigen; doch kann dieſs niemals auf lange Zeit oder in beträchtlichem Verhältnisse Statt finden, weil der allen bekannte

*) Sehr richtig sagt Say Traité d'économie politique Tom. I. S. 100. „Une loi, qui fixe le prix des choses aux taux, „où il ne se fixeroit naturellement, n'est bonne à rien, „si ce n'est à jeter l'inquiétude dans l'esprit des produc„teurs et des consommateurs; et par conséquence à dé„ranger les proportions naturelles entre les productions „et les besoins; proportions qui laissées à elles même „s'établissent toujours de la manière la plus favorable.“ — Wohin Taxen führen, zeigen zwey auffallende Beyspiele in der ältern und in der neuern Geschichte. Zwey Tyrannen, Robespierre und Diokletian, bestimmten ein Maximum für den Preis der Dinge, in der Hoffnung, dadurch angemessene Preise zu befördern, und die Folge davon war in beiden Fällen Theuerung. M. vergl. Simonde de la richesse commerciale Tom. II. S. 120. und Hegewisch über die römischen Finanzen; S. 300.

und in die Augen fallende Vortheil des einen Gewerbes die Quantität der darauf verwendeten Kapitale, und die Zahl der sich damit beschäftigenden Personen so vermehren wird, daſs durch die Konkurrenz derselben ein solches Gewerbe mit den Uebrigen bald wieder in das richtige Gleichgewicht kommen wird. Dieser natürliche und für das Zusammentreffen des wirklichen Preises der Waaren mit ihrem angemessenen Preise so wohlthätige Gang wird aber sogleich geändert, wenn die Regierung in diese Verhältnisse eingreift, und durch Gesetze oder Begünstigungen einen Stand oder ein Gewerbe einträglicher als die Andern, oder durch Einschränkungen und Taxen minder einträglich als die Uebrigen machen will. Man hat bey solchen Verordnungen gewöhnlich die Absicht, die bey dem natürlichen Gange nicht zu vermeidenden partiellen Schwankungen der Preise der Waaren zu vermindern, oder gar zu verhüten, und ihnen durch solche künstliche Einrichtungen entgegen zu wirken; und gegen diese Absicht läſst sich im Ganzen genommen, nichts einwenden. Doch sollte man bey ihrer Verfolgung nur bedenken, daſs sie sich durchaus nicht auf dem Wege realisiren läſst, den man einschlägt, indem man solche Taxen bestimmt; daſs sich über die Gegenstände nichts gebieten läſst, über welche man hier gebieten will, und daſs man in den mehresten Fäl-

len durch diese künstlichen Bestimmungen bey weitem mehr Schaden als Nutzen schafft; daſs man sehr selten das richtige Verhältniſs trifft, und wenn man es vielleicht zufälliger Weise hie und da treffen sollte, doch immer nur etwas überflüssiges thut.

Alle solche Verordnungen setzen immer voraus, daſs die Regierung stets mit der Zunahme oder Abnahme einzelner Stände und der Bevölkerung überhaupt, und mit dem hiernach bestimmten Bedürfnisse innigst vertraut sey; und wo ist diese Vertrautheit durchaus möglich? Oft hat sich die Lage der Dinge schon bedeutend geändert, wenn die Regierung sie wahrgenommen zu haben glaubt, und ihre Verordnung erläſst. Diese erscheint nun ganz zur Unzeit, bewirkt also vielleicht gerade das Gegentheil von dem, was durch sie bewirkt werden sollte. Wenn Taxen mit Gerechtigkeit gemacht werden sollen, so müssen sie den angemessenen Preis der Waaren genau treffen. Dieſs läſst sich aber nur dann als möglich denken, wenn die Elemente, auf welchen dieser Preis beruht, sich in allen Verhältnissen immer gleich bleiben. Aber läſst sich so etwas wohl je erwarten? Hängt so etwas von dem Willen der Menschen ab? und werden nicht gerade die Ursachen, welche die Regierung auf die Idee führten, eine Taxe sey nothwendig, sie nicht auch dahin führen, bey der Bestimmung der Taxe selbst

von falschen Prämissen auszugehen? lassen sich die Miſsverhältnisse, welche willkürliche Beschränkungen des freyen Tauschverkehres, zwischen dem wirklichen und dem angemessenen Preise erzeugten, in allen Fällen mit voller Klarheit überschauen? Wird nicht ein Trugbild oft die Stelle der Wahrheit einnehmen? und werden jene Miſsverhältnisse die Regierungen nicht selbst dahin führen, daſs ihre Taxe vom angemessenen Preise abweicht?

Auf jeden Fall belastet sich die Regierung bey ihrem Taxationsgeschäfte mit einer Mühe, welche sie sich ohne Nachtheil ersparen kann. Soll weder dem Käufer noch dem Verkäufer durch die Taxe unrecht geschehen, so muſs die Regierung täglich neue Berechnungen vornehmen; und fallen diese Berechnungen richtig aus, was wird dadurch gewonnen? Im besten Falle können sie nur dahin führen, daſs die Taxe mit dem angemessenen Preise eine kurze Zeit zusammentrifft. Denn, gerade dadurch, daſs die Taxe auf eine widernatürliche Weise auf den angemessenen Preis hin arbeitet, leitet sie die beym Verkehr auftretenden Parteien auf Abweichungen, weil jeder Zwang dem Wesen des menschlichen Geistes widerstrebt, und niemand sich gern zu dem z w i n g e n läſst, was er, sich selbst überlassen, unbedenklich gethan hätte.

Kurz, man mag Taxen für den Preis der

in den Tausch kommenden Waaren betrachten, von welcher Seite man will, immer wird man zu keinem andern Resultate gelangen, als zu dem, sie leisten das nicht, was man sich von ihnen verspricht, und können es auch nach der Natur der Sache nie leisten. In der Regel und gewöhnlich dienen sie bloſs dazu, den Begehrer dem Eigennutze des Besitzers bloſs zu stellen, und Theuerung da zu schaffen, wo man auf die Bestimmung angemessener Preise ausgeht. Ist die Taxe dem Besitzer nicht vortheilhaft, so sucht er sich gewöhnlich durch Verschlechterung seiner Waare zu helfen, oder durch Unbereitwilligkeit zum Tausche, welche den Begehrer nöthiget, ihn durch Erhöhung des wirklichen Preises über die Taxe zum Tausche mit ihm geneigt zu machen. Ist sie aber dem Besitzer vortheilhaft, so leidet der Begehrer ohne dieſs. Er muſs sich zu einem höhern Preise als dem Angemessenen verstehen, weil der Zwischentritt der Regierung zwischen ihn und den Besitzer mittelst der Taxe ihn hindert, seine Kräfte beym Kampfe über den wirklichen Preis in ihrer vollesten Wirksamkeit äuſsern zu können; und weil er diese Kräfte nicht äuſsern kann, liegt er immer unter. Mit einem Worte, die unausbleibliche Folge der Taxen sind immer schlechte Waare, und unangemessene Preise.

Gesetzliche Taxen sind freilich da nothwendige Uebel geworden, wo die Regierung durch Privilegien, Innungen, Monopole, Immunitäten, und andere Beschränkungen des freyen Tauschverkehrs, die natürlichen Preisverhältnisse der Waaren gestört, und das Uebereintreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen verhindert hat; denn sie mußte nun, um den privilegirten Klassen ihr Uebergewicht über den Begehrer nicht zu weit ausdehnen zu lassen, Berechnungen anstellen, zu welchen Preisen die begünstigten Besitzer ihre Waaren im Tausche weggeben konnten, oder sollten. Allein da diese Berechnungen aus den angegebenen Gründen nicht richtig seyn, oder nicht bleiben konnten; so wurde durch ein neues Uebel ein älteres zwar etwas weniger beschwerlich gemacht, jedoch durch den Zusammenhang solcher willkürlichen Bestimmungen das unnatürliche Verhältniſs zwischen Besitzer und Begehrer nur noch fester begründet *). Der übermäſsigen, unbilligen, und willkürlichen Steigerung der wirklichen Preise über den Angemessenen, der durch sol-

*) M. vergl. über das hier Gesagte Simonde de la richesse commerciale T. II. S. 120. folg., Krug Abriſs der Staatsökonomie (Berlin 1808. 8.) S. 59. folg., und Schmalz Handb. der Staatswirthschaft S. 262. §. 329. „Man hat „allenthalben" — sagt der Letztere — „die Lebensmittel, „welche das Land hervorbringt, bey ihrem Verkaufe im

che Anordnungen entgegengearbeitet werden soll, wird durch sie nie mit Erfolg gesteuert werden können, so lange dem Tauschverkehre nicht die widernatürlichen Fesseln abgenommen sind, deren Daseyn jene Erscheinungen erzeugt und herbey führt. Statt dem Eigennutze Schranken zu setzen, helfen sie ihn nur befördern; statt zu angemessenen Preisen zu führen, führen sie nothwendiger

„Detail einer Taxe unterworfen, vornehmlich **Brod**, „**Bier**, **Fleisch**. Die Erfahrung lehrte bald, was Uebersicht des Verkehrs zum Voraus gesehen hätte, dafs „diese Taxe vergebens sey; aber die Erfahrung lehrte es „bis jetzt vergebens. Freilich ist eine solche Taxe keinesweges ungerecht, wo man zünftige Bäcker, Brauer, „Fleischer, monopolisirt hat, und scheint ganz billig „ihrem Privilegium dadurch ein Ziel der Bedrückung der „Mitbürger zu setzen. Nur die Regel dieser Taxe bleibt „ewig Willkür. Man hat sie wohl abgeschafft, und die „Folge davon ist gewesen, dafs alles so blieb, als während der Taxe, oder dafs gar die Preise noch stiegen, „weil nun die Monopolisten gar keine Zügel hatten. „Aber freilich, wie kann auch die Taxe bestehen, wie „will man auf ihrer Befolgung halten? die Polizei kann „ohnmöglich jeden einzelnen Kauf beobachten, und „noch weniger die tausend Listen, womit man sie blendet, „und den Käufer übervortheilt. Nicht einmal das ekelhafte Aufblasen des Fleisches kann die Polizei verhindern. „**Es ist kein anderes Mittel, als die Monopole jener Zünfte aufzuheben, und jeden Brod, „Bier und Fleisch verkaufen zu lassen, der „da will.** Die Konkurrenz macht die Taxen überflüssig, und wird jeden anspornen, durch so gute Waaren, wie möglich, und so gute Preise, wie möglich, „Kunden zu locken.“

Weise zu unangemessenen. Nicht durch Taxen läſst sich das Uebereintreffen der wirklichen Preise der Waaren mit ihrem angemessenen Preise befördern, sondern lediglich durch Entledigung des Tauschverkehrs von jenen widernatürlichen Fesseln *).

§. 94.

Am meisten auf Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen wirkt überhaupt Alles, was die Gleichheit und die Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage stört (§. 80.). Wird der freye Tauschverkehr in Rücksicht auf diesen Punkt beschränkt, so erhält dadurch die Unbereitwilligkeit zum Tausche, welche jede Beschränkung des freyen Tauschverkehrs nach der Natur der Sache bey dem einen oder dem andern tauschenden Theile immer zur Folge hat, eigentlich erst wirkliches Leben und wahre praktische Realität. Der Wille, nicht anders als auf unangemessene Preise zu tauschen, zu dem alle Beschränkungen des freyen Tauschverkehrs den einen oder den andern Theil hinführen, — dieser Wille kann sich erst hier in seiner vollen Wirksamkeit äuſsern. Der Damm, der seine Wirksamkeit

*) Die Bestimmung der Taxen der nothwendigsten Lebensbedürfnisse gehört unter die lästigsten Geschäfte der Polizei. Allein wer mag sie bedauern, da sie sich diese Ruthe selbst aufgebunden hat.

bisher hinderte, ist weggerissen, und der durch jene Beschränkung unbereitwillig gewordene Theil hat jetzt den freyesten Spielraum für die Befriedigung seines Eigennutzes. Der allgemeine Tauschverkehr folgt hier den Gesetzen des isolirten Tauschverkehrs, und derjenige Theil, dessen Vortheile die ungleiche Konkurrenz begünstiget, folgt seinem Streben nach möglichst höchstem Gewinn beym Preise in der möglichsten Ausgedehntheit und unaufhaltsam. Die Folgen, welche mit der Beschränkung des freyen Tauschverkehrs, in irgend einer andern Beziehung verbunden seyn mögen, mögen noch so sehr auf Erzeugung und Beförderung einer Unbereitwilligkeit zum Tausche dieses oder jenes tauschenden Theils hinwirken; sie mögen durch Erzeugung dieser Unbereitwilligkeit dem Zusammentreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen noch so sehr entgegenstreben; immer werden die Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen nie so groſs und so bedeutend seyn, wie da, wo die Beschränkung des Tauschverkehrs auf Ungleichheit der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage wirkt. Der eine oder der andere Theil mag noch so unbereitwillig zum Tausche seyn, immer wird es ihm, wenn die Konkurrenz der Nachfrage und des Angebots gleich ist, nie gelingen, den wirklichen Preis so hoch über den Angemessenen empor zu

treiben, als er ihn dann treiben wird, wenn die Wirksamkeit seiner Unbereitwilligkeit noch durch eine Ungleichheit dieser Konkurrenz unterstützt wird. Bey gleicher Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage wird selbst der Unbereitwilligste, wenn er überhaupt tauschen will, sich entschliefsen müssen, seine Waare um einen Preis zu geben, welcher dem Angemessenen möglichst nahe kommt. Die Gleichheit des Angebots und der Nachfrage giebt seinem Gegner Gelegenheit, sein Bedürfnifs im Wege des Tausches auf eine andere Weise zu befriedigen, als im Wege des Tausches mit ihm; will er also tauschen, so mufs er nothwendig die Preisforderung etwas herabstimmen, welche er auf den Grund seiner Unbereitwilligkeit gemacht hat. Die gröfsere Bereitwilligkeit der Konkurrenten auf seiner Seite nöthigt ihn, wenn er einen Tausch zu Stande gebracht sehen will, von der Stufe der Unbereitwilligkeit herabzusteigen, auf der er steht, und sich wenigstens mit gleicher Bereitwilligkeit in den Tausch zu drängen, wie seine Mitbewerber. Und indem jene gröfsere Bereitwilligkeit ihn hierzu nöthigt, zwingt sie ihn zugleich, sich mit einem Preise zu begnügen, der weit unter dem stehen kann, zu dessen Forderung ihn jene Unbereitwilligkeit veranlafst haben mag, und welchen er vielleicht auch erhalten haben würde, wären nicht neben ihm

noch andere Konkurrenten aufgetreten, welche zum Tausche oder zur Annahme eines Preises geneigt sind, der dem Angemessenen näher kömmt, als derjenige, welchen er gefordert hat, und auf welchen er ausgegangen ist.

Durch gleiche Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage lassen sich zwar keinesweges alle die Nachtheile ganz beseitigen, welche mit der Beschränkung des Tauschverkehrs wegen ihres Einflusses auf die Unbereitwilligkeit des einen oder des andern tauschenden Theils verbunden sind. Selbst die gleichste Konkurrenz zwischen Angebot und Nachfrage wird den wirklichen Preis nie ganz mit dem Angemessenen zusammen führen können, wenn durch Beschränkung des Tauschverkehrs in irgend einer andern Beziehung der gleichen Bereitwilligkeit der beiden tauschenden Theile zum Tausche in irgend einem Punkte einmal entgegen gewirkt ist; sie wird nie im Stande seyn, die durch solche Beschränkungen einmal zum Tausche unbereitwillig gewordenen Konkurrenten auf der einen Seite, dahin zu bringen, daſs sie mit eben der Bereitwilligkeit in den Tausch treten, wie ihre Gegner, die Konkurrenten von der andern Seite. Die Bereitwilligkeit der Konkurrenten von beiden Seiten wird ihrem Grade nach immer nicht ganz gleich seyn. Gleichheit der Konkurrenz auf beiden Seiten

befördert überhaupt das Uebereintreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen immer nur negativ, nie positiv (§. 80.); sie befördert das Zusammentreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen immer nur in sofern, als sie die Abweichungen des erstern Preises von dem letztern hindert. Aber bey alle dem müssen doch immer die wirklichen Preise der in den Tausch kommenden Waaren hier sich dem Angemessenen bey weitem mehr nähern, als wenn die Unbereitwilligkeit der einen konkurrirenden Partei durch die Ungleichheit ihrer Konkurrenz mit der Konkurrenz ihrer Gegner in ihrer Wirksamkeit genährt wird, und dadurch zur vollen Lebendigkeit gediehen ist. Der unbereitwilligste Konkurrent auf der Einen Seite muſs bey gleicher Konkurrenz immer so bereitwillig werden, wie sein bereitwilligster Mitbewerber; er muſs seine Preisforderung wenigstens bis zu dem Punkte herabstimmen, auf welchem die Preisforderung dieses steht; und seine Unbereitwilligkeit kann sich nie über den niedrigsten Grad der Unbereitwilligkeit erheben, welche unter den vorhandenen Umständen möglich ist. Kurz die gleiche Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage befördert in jeder Hinsicht immer die stärkste Annäherung des wirklichen Preises der in den Tausch gekommenen Waaren an ihren angemessenen Preis, welche unter

den vorhandenen Umständen möglich ist, und ungleiche Konkurrenz strebt dieser Annäherung immer entgegen, und entfernt beide Preise immer um so weiter von einander, je gröſser ihr Abstand von dem Punkte der Gleichheit ist.

In dieser Hinsicht aber verdienen solche Beschränkungen des freyen Tauschverkehrs, welche auf Ungleichheit der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage wirken, unter den Ursachen von Theuerung und Wohlfeilheit allerdings die vorzüglichste Aufmerksamkeit. Auch sie wirken zwar, wie Ungleichheit zwischen der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage überhaupt, nur negativ auf Abweichungen des wirklichen Preises der in den Tausch gebrachten Güter von ihrem angemessenen Preise. Allein ihre negative Wirksamkeit ist oft weit bedeutender, als die Wirksamkeit aller positiv wirksamen Ursachen. Ohne ihre negative Wirksamkeit würde sich jene positive Wirksamkeit oft gar nicht äuſsern können, und in den meisten Fällen auch wirklich gar nicht äuſsern; denn wirklich erzeugt sich die Unbereitwilligkeit des einen oder des andern tauschenden Theils zum Tausche oft erst bey der Bemerkung der Ungleichheit dieser Konkurrenz. Oft wird er bloſs durch diese Bemerkung auf den Gedanken geleitet, er könne die übrigen zu sei-

nem Vortheile vorhandenen Verhältnisse dazu benutzen, um von seinem Gegner einen wirklichen Preis zu erzwingen, der mit dem Angemessenen im Mifsverhältnisse steht. Und hat ihn diese Idee einmal ergriffen, so wirkt sie überall um so sicherer und fester auf sein Benehmen bey dem Kampf über den wirklichen Preis, da sie sich ihm gerade im Augenblicke des Kampfs aufgedrungen hat; — in einem Augenblicke, wo er sofort Gelegenheit hat, sie ins wirkliche Leben einzuführen, und ihr praktische Realität zu verschaffen; was nach der Natur der Sache ihrer Wirksamkeit einen Grad von Festigkeit und Stärke giebt, welcher sich auf keinen Fall von Regeln erwarten läfst, welche irgend ein Theil, nach seinen Ansichten von seinen Verhältnissen, für sein Benehmen beym Tausche im Voraus für sich entworfen haben mag.

Gewifs Gründe genug für das Gewicht, das man der Ungleichheit des Angebots und der Nachfrage, als Ursache von Theuerung oder Wohlfeilheit betrachtet, gewöhnlich beyzulegen pflegt; ohngeachtet sie keinesweges das eigentliche Moment ist, das Theuerung oder Wohlfeilheit schafft, sondern blofs eine der vorzüglichsten Bedingungen der Wirksamkeit jener Momente.

§. 95.

Die **erste** Stelle unter den einzelnen Be-

schränkungen des freyen Tauschverkehrs, welche auf Ungleichheit der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage wirken, gebührt wohl den Monopolen im eigentlichen Sinne des Worts, und was unter diese Kategorie gehört. Man hat hier und da geglaubt, durch solche Beschränkungen des freyen Tauschverkehrs das Uebereintreffen der wirklichen Preise der zum Tausche geeigneten und dazu bestimmten Waaren mit ihrem angemessenen Preise befördern zu können. Aber überall, wo man sich dieser Idee hingegeben hat, hat der Erfolg die Erwartung immer auf das schrecklichste getäuscht. Privilegien zum Alleinhandel mit irgend einer Waare können zwar das bewirken, daſs ihre wirklichen Preise sich möglichst weit von dem Angemessenen entfernen; aber das Uebereintreffen beider befördern, dieſs können sie nie; und haben es auch nirgends befördert, wo man, im irrigen Glauben an so etwas, sie ertheilt hat. Wo Monopole existiren, ist der Eine tauschende Theil immer der Willkür seines Gegners ganz hingegeben. Entbehren, oder zu den nachtheiligsten Preisen tauschen, sind, wie ich oben (§. 89) bemerkt habe, hier die beiden traurigen Alternative, zwischen welchen der Gegner des Monopolisten zu wählen hat. Aber nie kann und darf er hoffen, mit dem

Monopolisten auf den angemessenen Preis zu tauschen *).

Ist der Monopolist auf den alleinigen Verkauf privilegirt, so muſs sich der Begehrer seiner Waare immer zu dem höchsten Preise verstehen, zu dem er sich je verstehen kann. Ist der Monopolist aber zum alleinigen Einkauf berechtiget, so muſs sein Gegner mit jedem Preise zufrieden seyn, den jener ihm für seine Waare zu geben für gut findet. In dem einen Falle, wie in dem Andern, ist der Tauschverkehr Aller mit Allen durchaus gehemmt, und durchaus keine der wohlthätigen Folgen möglich, welcher dieser Verkehr auf die Beförderung einer Annäherung des wirklichen Preises an den Angemessenen haben kann. Das Benehmen der beiden tauschenden Theile bey der Bestimmung des Preises wird hier lediglich durch die Regeln für den isolirten Tausch motivirt;

*) Einen überzeugenden Beweis von der nachtheiligen Wirksamkeit der Monopole auf den wirklichen Preis der Waaren, und von den Vortheilen, welche die Aufhebung jener Institute gewährt, giebt die neueste Geschichte von Rom. So lange unter der päbstlichen Regierung der Handel mit den unentbehrlichsten Lebensmitteln in den Händen von Monopolisten war, herrschte dort immer eine sehr drückende Theuerung. Jetzt nach der Aufhebung jener Monopole ist dort alles wohlfeiler, als je und bloſs der Aufhebung jener Monopole verdankt man diese Wohlthat. M. vergl. den Corresp. v. u. f. Deutschland, 1810. N. 119.

und was dabey noch das Schlimmste ist, selbst diese Regeln können nicht einmal unbedingt ihre Wirksamkeit äufsern, weil das Monopol die Unbereitwilligkeit des einen Theils zum Tausche immer schon seiner Natur nach erhöhet, (§. 89), und selbst beym isolirten Tausche dadurch das Uebereintreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen hindert, wenn es auch vielleicht durch die übrigen Verhältnisse der beiden tauschenden Theile begünstigt seyn sollte.

Mit Recht haben daher die Gesetzgebungen immer den Monopolen entgegen gearbeitet; wiewohl nicht überall mit gleichem Nachdrucke, und mit gleichem Erfolge. Man hat Monopole zwar für schädlich angesehen, aber doch nicht ganz unbedingt; nicht in allen Fällen; und nicht in jeder Beziehung. Weniger gieng man darauf aus, sie ganz zu verbannen; als nur darauf, ihrer Schädlichkeit Einhalt zu thun, durch Regeln für die Deutungen der Privilegien, aus welchen sie hervorgegangen sind. Man getraute sich nicht, sie für ganz unzulässig zu erklären; sondern man glaubte alles gethan zu haben, durch die Sanktion des Rechtssatzes: alle Privilegien sind eingeschränkt zu erklären, durch welche die Freyheit des Handelsverkehrs und der Gewerbsthätigkeit Eintrag geschieht*).

*) M. vergl. Struben Rechtl. Bedenk. Th. IV. Bd. 21. und Engau Decis. P. II. dec. 191. n. 1.

Trotz des Nachdrucks, mit welchem sich beide, die römische*) und die ehemalige deutsche Reichsgesetzgebung**), gegen die Monopolien erklären, giebt es doch bey uns überall Monopole, und wird dergleichen noch fernerhin geben, so lange man nicht den für den allgemeinen Nationalwohlstand höchst gefährlichen Grundsatz verbannt hat, es sey erlaubt, zur Abwendung eines gemeinschädlichen Uebels Monopole einzuführen, besonders dann, wenn ein unentbehrliches Bedürfniſs auf keine Weise sicherer und besserer und wohlfeiler angeschafft und jederzeit bereit gehalten werden könne***).

*) M. vergl. L. un. C. de monopoliis: „Jubemus" — sagt hier Jeno — „ne quis cujuscunque vestis, vel „piscis, vel pectinum forte, aut echini, vel cujuscun„que alterius ad victum, vel ad cujuslibet usum perti„nentis speciei, vel cujuslibet materiae pro sua autoritate, „vel sacro jam elicito aut in posterum eliciendo rescri„pto, aut pragmatica sanctione, vel sacrae nostrae pieta„tis adnotatione monopolium audeat exercere, neve quis „illicitis habitis conventionibus conjuret, ut paciscatur, „ut species diversorum corporum negotiationis, non mi„noris, quam inter se statuerint venumdentur. — Si „quis autem monopolium ausus fuerit exer„cere, bonis propriis exspoliatus, perpe„tuitate damnetur auxilii."

**) M. vergl. die R. Polizeiordnung v. J. 1577. Tit. XVIII., §. 4—8. u. 12.

***) M. vergl. z. B. von Berg Handb. des deutschen Poli-

Ich muſs gestehen, es ist mir durchaus unbegreiflich, wie man nur auf eine solche Idee kommen konnte. Ihre Adoption verräth die gröſste Unbekanntschaft mit den natürlichen Gesetzen des menschlichen Handelsverkehrs. Es ist ein wahrhaft abentheuerlicher Gedanke, wenn man vom Monopolisten hofft, er werde die Waare, zu deren alleiniger Produktion, oder alleinigem Verkauf er privilegirt ist, besser und wohlfeiler liefern, als sie geliefert werden kann, wenn ihre Produktion, und der Verkehr damit Allen frey gegeben ist. Eigennutz, und noch dazu ein mehr als gewöhnlicher Eigennutz, treibt den Monopolisten zum Erwerb des Monopols, und diesen Eigennutz sollte er verläugnen, wenn man ihn durch die Ertheilung des gesuchten Privilegiums in den Stand gesetzt hat, ihn ohne Scheu verfolgen und befriedigen zu können? Nur der kann so etwas hoffen, der die Gesetze nicht kennt, welche den menschlichen Willen leiten. So wenig sich vom Wolfe hoffen läſst, er werde die Schaafe nicht fressen, wenn man ihn gutmüthiger Weise

zeyrechts, Th. III. S. 509. Selbst die ehemaligen Reichsgerichte bekannten sich zu solchen Grundsätzen, trotz des in den Reichsgesetzen enthaltenen Verbots aller Monopolien. Sie verstatteten sogar den deutschen Landesherrn, Monopole zum Vortheile ihrer Kammern einzuführen. M. vergl. von Cramer Wetzlarische Nebenstunden Th. II. S. 171. folg. u. Th. LXII. S. 12. folg.

vielleicht in ihre Ställe und in ihre Mitte gebracht hat; eben so wenig läſst es sich vom Monopolisten hoffen, daſs er sich beym Tausche mit dem niedrigsten Preise begnügen werde, wenn durch Beseitigung anderer Händler seine Gegner seinem Eigennutze ganz bloſs gestellt sind, und der Damm weggerissen ist, der ihn bisher hinderte, seinem Streben nach möglichst höchstem Gewinn beym Preise mit der freyesten Willkür zu folgen *). Angemessene Preise kann kein Monopol schaffen, sondern immer nur unangemessene; theuere, wenn der Mono-

*) „Je ne sais" — sagt Simonde de la richesse commercial. Tom. II. S. 116. sehr richtig — „comment quelques „personnes ont pû croire, que le monopole du vendeur „n'élévoit pas les prix, ou qu'après les avoir élévés pendant „quelque tems, il tendoit à les rabaisser par la suite. C'est „le métier du negociant, de vendre aussi chèr, qu' il „peut; lorsqu'on lui donne tout pouvoir pour cela, il „faudroit qu'il eût une générosité bien extraordinaire, „s'il n'en faisoit pas usage. Au moment où ses forces „augmentent, il faudroit qu'il fût autre, qu'un homme, „pour diminuer ses prétentions. Aussi toutes les fois, „qu'il a existé un monopole, a-t-on vu ceux, en faveur „de qui il étoit établi, solliciter toute la rigueur des loix „contre ceux, qui violoient leurs priviléges, ou qui cé„doient leurs marchandises au plus bas prix intrinséque „possible; au prix, qui donne seul profit au négociant, „sans causer perte à personne. Les monopolistes avoient „donc élévé le leur au dessus de ce prix seul légitime, „autrement ils n'auroient rien à redouter de la concur„rence de ceux, qui trafiquoient en contravention de „leurs priviléges."

polist der Verkäufer ist; und wohlfeile, wenn er der Käufer ist. Dieſs liegt im Wesen des Monopols, und diese wesentliche Folge desselben läſst sich durch keine Anstalt beseitigen, durch welche man den Monopolisten vielleicht zwingen will, den angemessenen Preis nicht zu überschreiten, auf dessen Ueberschreitung er ausgeht, und zu dessen Nichtachtung man ihn durch Ertheilung des Monopols einmal autorisirt hat, und wirklich selbst aufzufordern scheint.

Freylich mögen Monopole sich nach den Grundsätzen des Naturrechts in manchen Fällen vertheidigen lassen, wie Grotius *) glaubt, auf dessen Autorität sich die Freunde des eben gewürdigten Grundsatzes stützen.

*) M. vergl. dessen J. B. et P. Lib. II. Cap. XII. §. 16. „Monopolia non omnia" heiſst es hier — „cum jure na-„turae pugnant. Nam possunt interdum a summa po-„testate permitti justa de causa, et pretio constituto; cu-„jus rei exemplum nobis illustre praebet. Josephi histo-„ria, cum is vice regia Egypto praeesset. Sic et sub Ro-„manis Alexandrini Indicarum et Aethiopicarum mer-„cium habebant, ut Strabo loquitur, μονοπωλειαν." — Zu denselben Grundsätzen bekennt sich auch Pufendorf Jus naturae et gent., Lib. V. C. V. §. 7. wo er diesen Gegenstand von mehrern Seiten betrachtet. Und in dem Ansehen dieser beiden Schöpfer des Naturrechts mag wohl der Grund zu suchen seyn, warum in Deutschland die Verordnungen der Reichsgesetze nie recht zur Anwendung gebracht werden konnten. Wenigstens bezieht sich Cramer a. a. O. bey der Vertheidigung der Zulässigkeit der Monopole ausdrücklich auf Grotius.

Aber nach den Grundsätzen einer vernünftigen Politik ist gewiſs jede Rechtfertigung durchaus unmöglich. Und die Grundsätze einer vernünftigen Politik müssen einer jeden Regierung gewiſs eben so heilig seyn, wie die Aussprüche des Naturrechts. Die Politik kann zwar nichts thun, was den Gesetzen des Rechts widerspricht; aber eben so wenig darf die Regierung eines Staats sich etwas erlauben, was mit den Gesetzen der Politik unvereinbarlich ist, sollte es auch durch die Rechtsgesetze im Allgemeinen gebilligt seyn. — Hätte man dieſs immer beherziget; hätte man sich nicht durch die Principien des verderblichen Merkantilsystems verblenden lassen; hätten unsere Regierungen diesem nur von selbstsüchtigen Kaufleuten geschaffenen und mit ächt egoistischem Geiste ausgebildeten Systeme nicht überall bald mehr bald weniger gehuldiget; zuverlässig, man würde nie auf den verkehrten Gedanken gekommen seyn, Monopole seyen ein Mittel zur Beförderung angemessener Preise; statt daſs die Erfahrung durchaus das Gegentheil lehrt, und nach der Natur der Sache auch nie etwas anders lehren kann und wird, so lange die Naturgesetze für den menschlichen Willen nicht in ihrer Grundfeste erschüttert werden, und der Mensch aufhört, Mensch zu seyn.

§. 96.

An die Monopole reihen sich Innungen und Zünfte. Ihnen gebührt ohnstreitig die zweyte Stelle unter den Beschränkungen des freyen Tauschverkehrs, welche auf Ungleichheit der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage, und auf diese Weise auf Abweichungen des wirklichen Preises der Waaren von ihrem angemessenen Preise wirken. Ueber ihre Abschaffung oder Beybehaltung ist schon vieles gesprochen worden, und die Akten sind noch keineswegen für geschlossen zu achten; doch mir scheint die Entscheidung eher wider sie ausfallen zu müssen, als für sie *). Die Nachtheile, welche sie dem allgemeinen Volkswohlstande dadurch zufügen, daſs sie der freyen Uebung der produktiven Kräfte der Nation hinderlich sind, — diese Nachtheile liegen auſser dem Kreise meiner dermaligen Untersuchungen **). Hier beschränke ich mich bloſs darauf, den Einfluſs zu zeigen, welchen sie auf Abweichun-

*) M. vergl. übrigens des Grafen von Soden Nationalökonomie Th. II. S. 107. folg. wo die Gründe für und wider die Beybehaltung der Zünfte sehr scharfsinnig entwickelt sind. Bey weitem weniger befriedigt in Rücksicht auf diesen Punkt Merbach Theorie d. Zunftzwanges, (Leipz. 1808. 8.). In gedrängter Kürze hat die Nachtheile des Innungswesens gezeigt, Jacob Grunds. d. Nationalwirthsch. S. 274. §. 548. folg.

**) Von diesen Nachtheilen werde ich im dritten Bande sprechen.

gen des wirklichen Preises der Waaren von ihrem angemessenen Preise haben; und dieser Einfluſs ist gewiſs ganz unverkennbar. Er beruht auf denselben Bedingungen, auf welchen der Einfluſs beruht, welchen die Monopole hierauf haben. Durch sie wird zwar der Tauschverkehr Aller mit Allen nicht ganz gehemmt, wie bey eigentlichen Monopolen. Es tritt hier keinesweges an seine Stelle ein bloſs isolirter Handelsverkehr. Indessen die Konkurrenz wird dennoch dadurch bey weitem zu bedeutend gehemmt, als daſs sie ihre wohlthätigen Wirkungen gehörig und im erforderlichen Maaſse äuſsern könnte, um immer das Uebereintreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen hervorzubringen.

Die Konkurrenz des Angebots solcher Waaren, welche durch zünftige Professionisten gefertiget werden, steht mit der Konkurrenz der Nachfrage nie ganz im erforderlichen gleichen Verhältnisse. Die Zünfte haben den Markt immer zu sehr in ihrer Gewalt, und ihr Eigennutz treibt sie nothwendig dahin, ihn nie so reichlich zu versehen, daſs sich die Wagschaale der Konkurrenz etwa zum Vortheile ihrer Gegner senken kann. Sie werden vielmehr immer darauf hinarbeiten, das Gleichgewicht zwischen der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage möglichst zu verrücken. Und sollte vielleicht

auch in einzelnen Fällen dieſs Gleichgewicht sich etwa herstellen, so können dennoch auch nicht einmal dadurch die wirklichen Preise ganz mit den Angemessenen zusammengeführt werden, weil der Besitzer der Waare, gerade um seines Uebergewichts über den Begehrer willen, nie so geneigt seyn wird, jene Waare bloſs um den angemessenen Preis hinzugeben, als der Begehrer, sie um diesen Preis hinzunehmen. Die Idee, daſs der Begehrer seine Waaren bloſs von ihm beziehen kann, macht den Zunftgenossen immer etwas unbereitwillig zum Tausche, kann er hier keinen Preis erhalten, bey dem er den möglichst höchsten Gewinn macht. So lange er nicht Hoffnung hat, auf diesen Preis zu tauschen, hält er immer mit seiner Waare zurück, und zwingt durch dieses Zurückhalten den Begehrer, ihm den Preis zu verwilligen, welchen er zu erhalten wünscht.

Zu dieser Manipulation beym Tauschverkehr aber treibt das Zunftwesen nicht etwa bloſs nur Einen und den Andern Zunftgenossen; sondern Alle werden gleichmäſsig dazu getrieben. Es ist dieſs der Geist und die nothwendige Tendenz solcher Institute; es ist dieſs einer der Hauptzwecke ihrer Errichtung, und ihrer ganzen innern und äuſsern Organisation. Und aus diesem Grunde läſst es sich denn auch durchaus nicht hoffen, daſs es je gelingen werde, durch die Konkurrenz

mehrerer Zunftgenossen beym Handelsverkehre jenen Geist und jene Tendenz des Zunftwesens ganz unwirksam zu machen. Die möglichst stärkste Konkurrenz mehrerer Zunftgenossen ist immer nur eine Konkurrenz mehrerer Monopolisten, und kann weiter nichts bewirken, als dafs jener Geist nur etwas weniger nachtheilig wirken kann. Aber ganz vernichten kann sie ihn nie. So lange das Zunftwesen fortbesteht, wird auch er fortbestehen. Die wirklichen Preise der von zünftigen Professionisten in den Tausch gebrachten Waaren, werden trotz der ausgedehntesten Konkurrenz ihrer Mitgenossen, immer etwas über dem Angemessenen stehen; weil, wie ich schon mehrmals bemerkt habe, selbst die gleichste Konkurrenz immer nur negativ auf Uebereintreffen der wirklichen und angemessenen Preise wirken kann, und es sich nie erwarten läfst, man werde im Stande seyn, durch ihre Herstellung alle die Nachtheile zu beseitigen, welche andere Beschränkungen des Tauschverkehrs einmal herbeygeführt haben. Der durch andere Umstände einmal unbereitwillig gewordene Theil bleibt immer unbereitwillig, und seine Unbereitwilligkeit führt immer auf unangemessene Preise, die Konkurrenz mag auf seiner Seite auch noch so stark seyn. Der Zunftzwang, welchen man den Zünften ertheilt hat, treibt alle Zunftgenossen immer zur Unbe-

reitwilligkeit; und indem er sie Alle dazu treibt, befördert er auf ihrer Seite ein immer reges Streben nach unangemessenen Preisen, das selbst auch bey ihrer möglichst ausgedehntesten Konkurrenz fortwirkt, und selbst dem Bereitwilligsten unter den vielen Unbereitwilligen keinesweges so bereitwillig zum Tausche macht, wie es das Interesse des Gegners und das mögliche Uebereinstimmen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen erfordert.

Unsere Gesetzgebungen haben sich wohl sehr geirrt, wenn sie das Zunftwesen nur in so fern als eine Quelle von Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen betrachteten, als sie es für möglich hielten, die Zunftgenossen möchten die Preise ihrer Waaren durch eine Uebereinkunft unter sich festsetzen; und wenn sie glaubten, die nachtheiligen Wirkungen der Innungen in Bezug auf unangemessene Preise seyen schon dadurch ganz ausreichend beseitiget, daſs sie solche Verabredungen der Zunftgenossen unter sich verboten, und mit strengen Strafen verpönten *); oder, daſs sie es überhaupt den Innungsverwandten zur Pflicht machten, diejenigen, welche bey ihnen arbeiten lassen,

*) M. vergl. L. un. C. de monopoliis; A. L. N. f. d. preuſs. Staaten, Th. II. Tit. VIII. §. 199.; die Königl. Sächs. Generalinnungsartikel Kap. III. §. 33., und den Reichsschluſs v. J. 1731. Art. XIII.

oder bey ihnen kauften, im Preise nicht zu übersetzen *). Solche Verabredungen, wie diejenigen sind, welche hier verboten werden, kommen ohne dieſs nicht so leicht zu Stande. Das Interesse der einzelnen Zunftgenossen strebt ihnen selbst entgegen. Ihr Eigennutz treibt sie von selbst, sich durch solche Verabredungen nicht die Hände binden zu lassen, und sich der Gefahr auszusetzen, durch zu emsiges Verfolgen eines höhern Gewinnstes einen geringern zu verlieren, der vielleicht gemacht werden könnte. Und, was der Eigennutz nicht thut, thut in manchen Fällen der Neid, der unter Innungsverwandten gewöhnlich sein Unwesen noch stärker treibt, als anderswo. Was die Gesetzgebungen durch solche Verordnungen unmöglich machen wollten, sind nur die gröbsten Ausbrüche des Eigennutzes. Die tiefer liegenden Ursachen der Erscheinungen, welche sie dadurch beseitigen wollten, erreichen sie durch solche Sanktionen nie. Wären Innungen und Zünfte dem Zusammentreffen der wirklichen Preise mit dem Angemessenen nur in so fern hinderlich, als durch solche Verabredungen unangemessene Preise erzeugt werden können, so möchten sie die Vorwürfe, welche man ihnen in der hier aufgefaſsten Beziehung macht, nur sehr wenig treffen.

*) Wie z. B. die Königl. Sächs. Gesetzgebung in der angeführten Stelle der Generalinnungsartikel.

Aber der Hauptgrund ihres Einflusses auf Erzeugung und Beförderung unangemessener Preise liegt in ihrem Wesen selbst, in ihrem Geiste, und in ihrer Tendenz; und diese wirken unausgesetzt überall, wo Zünfte existiren; selbst bey der freyesten Konkurrenz unter den einzelnen Zunftgenossen, und selbst bey ihrer liberalsten Handlungsweise. Die Gesetzgebung mag es den Zunftgenossen noch so sehr einprägen, daſs sie diejenigen, welche bey ihnen arbeiten lassen, oder welche von ihnen kaufen, beym Preise nicht übernehmen sollen; sie mögen es ihnen noch so sehr an das Herz legen, ihre Kunden um die möglichst billigsten Preise zu bedienen; alle diese Ermahnungen werden nichts fruchten, und können nichts fruchten, weil sie dem Geiste und der Grundtendenz des Innungswesens geradezu widerstreben. So wenig man von einem Diebe, in dem man selbst einen heftigen Hang zum Stehlen rege gemacht hat, erwarten kann, er werde nicht stehlen, wenn man ihm die Gelegenheit dazu giebt; so wenig läſst es sich von Zunftgenossen erwarten, daſs sie nicht den möglichst höchsten Gewinn beym Preise suchen, und es sich immer angelegen seyn lassen werden, den wirklichen Preis so weit als möglich über den Angemessenen empor zu treiben, so lange die Grundursache jenes Strebens fortwirkt. Der Grund des Einflusses der Zünfte und In-

nungen auf Erzeugung unangemessener Preise ihrer Fabrikate liegt in dem Zunftgeist, und so lange dieser Zunftgeist fortwirkt, werden sich auch nie die Erscheinungen beseitigen lassen, welche er herbey führt und begründet. Erst dann, wenn jener Zunftgeist vernichtet ist, — erst dann läſst es sich hoffen, daſs unsere Zunftgenossen ihre Fabrikate zu ganz angemessenen Preisen in den Tausch bringen werden. Die Vernichtung des Zunftgeistes aber ist nicht anders möglich, als durch eine zweckmäſsige Umformung der Zünfte und Innungen selbst, und Aufhebung ihres schädlichen Monopols; nicht anders, als durch Gestattung eines möglichst freysten Gewerbstriebs aller Gewerbe für Alle *). So lange Zünfte fortdauern, wird immer selbst die Gestattung des freyesten Zutritts zu diesen Zünften nicht alles das Unheil entfernen, das in dem Zunftwesen seinen Grund hat.

Freylich wirkt der Zunftgeist in geschlossenen Zünften immer mächtiger, als in ungeschlossenen. Aber selbst die ungeschlossenste Innung bleibt doch immer eine Innung. Dem

*) Dieſs ist in Frankreich und neuerdings, vermöge der Konstitutionsakte Art. 12., auch im Königreiche Westphalen geschehen; und die Vortheile davon sind ganz unverkennbar. Nur das möchte zu wünschen seyn, daſs die Taxen für die von denjenigen, welche ein gewisses Gewerbe treiben wollen, zu lösenden Patente, weniger hoch seyn möchten.

Einflusse des Zunftgeistes beym Benehmen beym Tausche und bey der Bestimmung des wirklichen Preises kann auch sie sich nicht ganz entziehen. Auch die freyeste Konkurrenz aller Handwerksgenossen Einer Zunft kann nie dahin führen, wohin die völlig freye Konkurrenz aller möglichen Besitzer einer zum Tausche geneigten Waare führen kann *).

§. 97. a.

Unter die Hindernisse der gleichen Konkurrenz zwischen Angebot und Nachfrage gehören ferner solche Anordnungen, durch welche der Besitz gewisser Güter oder der Betrieb gewisser Gewerbe nur auf gewisse Klassen von Personen beschränkt ist. Sie unterscheiden sich zwar von eigentlichen Zünften und Innungen in mehrern Punkten, aber was die durch sie beförderten Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen be-

*) Am allerwenigsten ist diess dann möglich, wenn man selbst die Konkurrenz der Handwerksgenossen unter sich nicht unbedingt gestattet, und es den einzelnen Zunftgenossen zur Pflicht macht, dem Andern durch ins Hausschicken der Handwerkswaaren zu den Kunden des Andern, oder durch Hausiren, die Nahrung nicht zu entziehen; — ein Verbot, das man zu einem Theorem des Handwerksrechts gemacht hat, wiewohl es mit den Principien der Nationalwirthschaftslehre im offenbarsten Widerspruche steht. M. vergl. Ortloff Recht der Handwerker S. 324. §. 95.

trifft, fallen beide ohnstreitig in Eine und dieselbe Kategorie zusammen. Ihre Wirksamkeit auf Erzeugung unangemessener Preise, beruht auf denselben Bedingungen; sie äufsert sich auch in derselben Form und nach denselben Gesetzen.

Obenan unter diesen Anordnungen stehen die von unsern meisten Gesetzgebungen begünstigte Trennung der sogenannten städtischen Gewerbe von dem Gewerbe des Landbauers, und die Vorzüge, welche man bey dieser Trennung in den meisten Staaten, besonders aber in Deutschland, in Bezug auf die Betreibung der erstern Gewerbe den Einwohnern der Städte vor den Bewohnern des platten Landes zugestanden hat. Gewöhnlich betrachtet man diese Einrichtung nur in Rücksicht auf die nachtheiligen Wirkungen, welche daraus für die freye Uebung der produktiven Kräfte der Nation, und auf den Nationalwohlstand überhaupt, entspringen; und wirklich verdienen diese Wirkungen alle nur immer mögliche Aufmerksamkeit. Aber nicht genug, dafs sie die Produktion hemmen, auch davon sind sie die Ursache, dafs die Produkte des städtischen Gewerbsfleifses und die Produkte des Landmanns so selten um ihren angemessenen Preis in den Tausch kommen.

Von der Verbannung gewisser Gewerbe in die Städte versprach man sich zwar oft

sehr bedeutende Vortheile *). Man hoffte dadurch insbesondere beiden, den Städten und den Dörfern, ihren Nahrungsstand desto fester zu sichern, und durch die auf diese Weise bewirkte Theilung der Arbeit selbst darauf hinwirken zu können, daſs sich die wirklichen Preise der Produkte, welche jeder Theil in den Tausch zu bringen hätte, dem angemessenen Preise möglichst nähern möchten. Indessen auch dieser Eingriff in den Gang der Natur hat keine andern Folgen gehabt, und konnte keine andern Folgen haben, wie jeder andere Eingriff in diese Ordnung der Dinge. Man hat dadurch zwar den Städter begünstiget, aber desto mehr vervortheilt ist der Landmann. Man hat dadurch den Letztern in eine Abhängigkeit vom Städter gebracht, welche ihn nöthigt, die Produkte des städtischen Gewerbsfleiſses gewöhnlich bey weitem über ihren angemessenen Preis bezahlen zu müssen, die meisten seiner rohen Erzeugnisse aber dem Städter unter diesem Preise zu überlassen. Der Städter hat durch diese Einrichtung in jeder Beziehung eine Art

*) Noch neuerdings hat Christian v. Schlötzer Anfangsgründe der Staatswirthschaft Th. VI. S. 67. §. 66., genaue Trennung der Gewerbe des Landbauers von den städtischen, empfohlen, als ein Mittel zur Beförderung des Nationalwohlstandes. M. vergl. jedoch, was ich dagegen in der Recens. in der Leipzig. Lit. Zeit. 1808. Nr. 42. S. 662. folg. erinnert habe.

von Monopol über den Bewohner des platten Landes erlangt, das für diesen oft sehr drükkend ist, und oft sehr zum Nachtheile des Letztern gehandhabt wird. Dürfte der Bewohner des platten Landes die rohen Stoffe selbst verarbeiten, welche der Städter zum Behuf seines Gewerbstriebs vom Landmanne bezieht, gewifs sehr viele Artikel würden zu weit billigern Preisen zu haben seyn, als um welche sie der Städter in den Tausch bringt. Der Landmann würde dann nicht mehr nöthig haben, jene rohen Produkte um den niedrigen Preis wegzugeben, um welchen sie der Städter von ihm bezieht; und eben so würde auch in diesem Falle der Städter keinesweges im Stande seyn, dem Landmann für die Produkte des städtischen Gewerbsbetriebs die hohen Preise abzudringen, zu welchen sich dieser in der Regel verstehen mufs. Die Gleichheit der Konkurrenz zwischen Angebot und Nachfrage ist für die Produkte des städtischen Gewerbsbetriebs durch diese Trennung auffallend verrückt, und diese Verrükkung giebt beym Tausche dem Städter immer ein Uebergewicht über den Landmann zum Vortheile des Erstern und zum Nachtheile des Letztern.

Am auffallendsten zeigt sich diefs Uebergewicht immer bey solchen Waarenartikeln, welche wegen ihres grofsen Volumens oder ihres schwierigen Transports zum allgemei-

nen Weltverkehre nicht ganz geeignet sind, und nur zum Tauschverkehr zwischen den Städten und dem platten Lande einer gewissen Gegend tauglich sind, wo also der Städter fremde Konkurrenz entweder gar nicht zu fürchten hat, oder nur in einem sehr geringen Grade. In diesem Falle leidet der Landmann immer am meisten. Die Waaren, welche er vom Städter erhält, sind schlecht und theuer zugleich, und was der Landmann in den Tausch zu bringen hat, ist wohlfeil *). Das Bier ist in der Nähe einer mit der Bierzwangsgerechtigkeit versehenen Stadt, auf dem platten Lande immer bey weitem schlechter und dennoch höher im Preise, als da, wo der Landmann sich seinen Bedarf an diesem Getränke selbst brauen darf; und bey alle dem bringt doch der Landmann hier seine Gerste, die ihm der Städter abkauft, dennoch äuſserst selten ganz auf den angemessenen Preis.

*) Wenn zum Vortheile der städtischen Nahrung die Landleute bewogen werden sollen, viele ihrer Bedürfnisse in der Stadt zu kaufen, welche ihnen ein auf dem Dorfe wohnender Handwerker wohlfeiler geliefert hätte; so werden nicht bloſs die Landleute diese Bedürfnisse zu höheren Preisen bezahlen müssen, als es ohne diese Einschränkung geschehen seyn würde; sondern auch die Produktion von dergleichen Bedürfnissen wird vermindert werden, da ihr Absatz vermindert wird; der Landmann wird sich mit schlechten Ersatzmitteln behelfen, welche er in der Nähe hat, oder selbst verfertigen kann. M. vergl. Krug Abriſs d. Staatsökonomie S. 57. §. 71.

Die Absonderung der städtischen Gewerbe vom Gewerbe des Landbauers befördert zwar den Flor der Städte, und nähert jedes Gewerbe der möglichst höchsten Vollkommenheit. Doch geschieht diefs nie auf einem natürlichen Wege, sondern immer nur auf einem sehr widernatürlichen. Auf jeden Fall hat diese gesetzliche Trennung die Produkte der meisten städtischen Gewerbszweige bey weitem kostbarer gemacht, als sie aufserdem seyn würden.

Die ganze Trennung des städtischen Gewerbsbetriebs vom Gewerbe des Landbauers, strebt überhaupt dahin, die Städte in den Stand zu setzen, mit einer kleinen Quantität von Mühe und Güteraufwand sich das Erzeugnifs einer gröfsern Quantität ländlicher Arbeitsprodukte zu verschaffen. Sie giebt den Handwerkern und Handwerksleuten in der Stadt einen Vortheil über die Grundeigenthümer, Pachter, und Arbeiter auf dem platten Lande, und stürzt jene natürliche Gleichheit um, welche sonst im Verkehr zwischen beiden statt haben würde. Sie macht, dafs von dem jährlichen Gesammtertrage der Nationalarbeit, der sich zwischen den städtischen und ländlichen Arbeitern jährlich vertheilt, jenen ein gröfserer Antheil zufällt, als ihnen sonst zufiele, und diesen ein kleinerer. Da eine Stadt die ihr jährlich vom platten Lande zugeführten Lebensmittel und Fa-

brikmaterialien am Ende genommen, mit den von ihr jährlich auf das Land ausgeführten Fabrikaten und andern Gütern bezahlt, so kauft sie jene in eben dem Maafse wohlfeiler, als sie diese theuerer verkauft. Die städtische Betriebsamkeit wird mehr, die ländliche wird minder vortheilhaft, und der Grund, dafs beide für die tauschenden Parteien nicht gleich vortheilhaft sind, zeigt sich, in der letzten Analyse, darin, dafs der Landmann sich gefallen lassen mufs, seine Produkte dem Städter unter dem angemessenen Preise zu überlassen, die Produkte seines Gegners aber über diesem Preise anzunehmen.

Wie sehr viel vortheilhafter die städtische Betriebsamkeit als die ländliche überall in Europa seyn mufs, ergiebt sich aus einer ganz einfachen Bemerkung. Fast überall in Europa ist die Anzahl derer, welche von kleinen Anfängen zu grofsem Vermögen durch Fabriken und Handel, das heifst, durch eigentlich städtische Gewerbsamkeit, gelangt sind, über allen Vergleich gröfser, als die Anzahl derer, welche ein ähnliches Glück durch eigentliche ländliche Gewerbsamkeit, durch Gewinnung roher Produkte, durch Grundmeliorationen und Bodenkultur gemacht haben. In manchem Lande verhält jene Anzahl zu dieser sich vielleicht wie Hundert zu Eins. Einträglicher mufs also doch die Gewerbsamkeit, höher mufs der Arbeitslohn sowohl als

die Kapitalrente in der einen Lage seyn, wie in der Andern. Und es ist kein Wunder, wenn unter solchen Umständen, Arbeit und Verlag, so viel sie können, sich vom Lande nach den Städten ziehen, und die Städte noch durch ihren Reichthum das Uebergewicht über den Landmann verstärken, das sie schon aufserdem haben *). Freylich hat sich seit einigen Decennien die Waagschaale etwas zum Vortheile des Landmanns gesenkt. Sein Wohlstand hat sich erhöhet, statt dafs der Wohlstand der Städte entweder ganz und gar still gestanden ist, oder gar abgenommen hat. Indessen diefs Steigen des Wohlstandes des Landmanns hatte seine ganz eigenen Gründe, und war, genau betrachtet, nur ein Werk des Zufalls. Die durch die beständigen Kriege erzeugte gröfsere Konsumtion seiner ro-

*) M. vergl. über das hier gesagte Christian Jakob Kraus Staatswirthsch. Bd. II. S. 59. u. 60., — und über die Mittel, deren sich die Städter im Mittelalter bedienten, um zu einem solchen Uebergewichte über das platte Land zu gelangen, s. m. Sartorius Geschichte des Hanseatis. Bundes Bd. II. S. 695. folg. Die Städte schwammen — nach der ganz richtigen Bemerkung dieses gründlichen Geschichtforschers — als wohlhabende beneidete Inseln in feindseeligen Landschaften. Ihr stetes Bemühen war, das platte Land zu ihrem Vortheile zu benutzen, oder es möglichst wenig zu grofser Kraft, und noch weniger zur Unabhängigkeit von ihrem städtischen Kunstfleifse gedeihen zu lassen. Darum ist es aber auch leicht begreiflich, wie das platte Land so arm bleiben konnte, beym höchsten Wohlstande der Städte.

hen Produkte, besonders aber des Getraides und Viehes, die erhöhete Konkurrenz der Nachfrage, veranlaſst durch den Eintritt ausländischer Begehrer und andere solche nur zufällige Umstände, wirkten zu seinem Vortheil, und erschwerten den Städten die Uebung ihres Monopols, ohne es jedoch ganz vernichten zu können. Der Landmann ist durch diese für ihn günstigen Verhältnisse wohlhabender geworden, als vordem; aber er würde noch wohlhabender geworden seyn, hätte jenes Monopol der Verbesserung seiner Lage und der Vermehrung seines Wohlstandes nicht entgegen gewirkt. Und es fragt sich sehr, ob der Wohlstand des Landmanns von langer Dauer seyn werde, da die Ursachen zu wirken aufhören, welchen er sein Daseyn verdankt, und der Städter, durch die Beybehaltung der ebenfalls durch die Zeitumstände sehr in die Höhe getriebenen Preise seiner Fabrikate, seine wieder günstiger gewordenen Verhältnisse mit der höchsten Beharrlichkeit zu seinem Vortheile benutzt. Wenigstens sind jetzt wirklich die Preise der Produkte des Landmanns mit den Preisen der Produkte der städtischen Betriebsamkeit beynahe überall in einem sehr auffallenden Miſsverhältnisse. Die Letztern stehen in der Regel weit über ihrem Ruhepunkte, die Erstern aber fast durchgängig unter ihm. Und sie beide ins Gleichgewicht zu bringen, wird

wohl schwerlich möglich seyn, so lange die streng gezogene Gränzlinie zwischen städtischer und ländlicher Betriebsamkeit noch praktische Realität hat, und nicht ganz vertilgt ist; besonders da der Landmann, durch seinen bisher genossenen höhern Wohlstand verleitet, manches Fabrikat in den Kreis seiner Bedürfnisse aufgenommen hat, das für ihn vordem keinen Werth hatte, wodurch denn seine Abhängigkeit vom Städter nur noch mehr begründet ist.

§. 97. b.

Aber nicht genug, daſs man städtische und ländliche Betriebsamkeit getrennt, und jeder ihr eigenes abgeschlossenes Gebiet und ihre sorgfältig bestimmten Gränzen angewiesen hat, auch noch dadurch hat man der Betriebsamkeit der Bewohner des platten Landes entgegen gewirkt, daſs man manche Landgüter der allgemeinen Konkurrenz der Begehrer entzogen, und das Recht sie zu besitzen, entweder überhaupt oder unter gewissen Modifikationen *) nur auf gewisse bestimmte Klassen von Personen beschränkt hat. Solche Anordnungen wirken nach der Natur der Sache immer nothwendig auf unangemessene Preise dieser Güter. Sie befördern in doppelter Beziehung Abweichungen des wirkli-

*) Wie z. B. bey dem in unserer Gesetzgebung in so mancherley Fällen gegründeten Näherrechte.

chen Preises dieser Güter von ihrem angemessenen Preise. Einmal — wie ich oben (§. 89.) gezeigt habe — dadurch, daſs sie die Bereitwilligkeit der Begehrer zum Erwerb hemmen; und dann noch vorzüglich dadurch, daſs sich eine völlige Gleichheit der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage hier nirgends erwarten läſst. Und die Folge von alle dem ist, daſs Güter der Art nie um einen wirklichen Preis in den Tausch kommen können, der dem Angemessenen ganz gleich wäre.

Auf diesem Grunde beruht die Erscheinung, warum Güter, welche nur der Adeliche besitzen darf, selten den Preis haben, um welchen Güter verkauft werden, zu deren Erwerb und Besitz Jedermann berechtiget ist. Solche Anordnungen hindern die freye Konkurrenz der Nachfrage, und indem sie diese Konkurrenz hindern, ist der Besitzer, welcher sie verkaufen will, immer dem Eigennutze des etwa kauflustigen Begehrers bey weitem zu sehr bloſsgestellt, als daſs es ihm sollte gelingen können, diesen dahin zu bringen, daſs er ihm einen Preis verwilliget, der dem Angemessenen gleichkommt. Der Begehrer befindet sich in der günstigen Lage eines Monopolisten, und benutzt diese Lage immer so sehr als möglich zu seinem Vortheile. Gesetzt aber auch, er sollte dieſs nicht thun, zuverlässig treibt ihn doch gewiſs der Gedanke, bey dem dereinstigen

Wiederverkauf dieses Gutes in dieselbe unangenehme Lage zu kommen, in welcher er jetzt seinen Gegner sieht, auf keinen Fall einen höhern Preis zu verwilligen, als den, um welchen er auf jenen Fall das Gut wieder weggeben zu können glaubt. Er will für jene Schwierigkeiten im voraus gedeckt seyn, und diese Deckung muſs immer der jetzige Besitzer dadurch übernehmen, daſs er sein Gut unter seinem angemessenen Preise weggiebt. Es ist wahrhaft unerklärbar, wie der Adel in mancher Gegend auf dem Unterschiede zwischen adelichen und nichtadelichen Gütern so beharren kann, wie man ihn hier und da wirklich beharren sieht. Gerade er ist es, dessen Vortheilen dieser Unterschied am meisten widerstrebt. Wäre der Besitz adelicher Güter Allen frey gegeben, manches Gut würde vielleicht noch halb so hoch in den Kauf kommen, als es wirklich dahin kommt. Man hat dadurch gerade die besten Käufer entfernt, die Kaufleute, welche am leichtesten groſse Reichthümer erwerben, und oft gern in spätern Jahren ihre erworbenen Kapitale auf den Ankauf beträchtlicher Landgüter verwenden, um sich hier ihres Erwerbs ganz ohne Gefahr freuen zu können.

Auſserdem würde es auch sehr zweckmäſsig seyn, wenn man weniger auf dem Beysammenbleiben groſser Güter bestände,

als diefs meist geschieht. Ich will hier nicht untersuchen, ob die Zerschlagung grofser Güter in mehrere kleinere Parcelen dem Nationalwohlstande nicht überhaupt mehr zusage, als die Erhaltung jener Güter *); aber so viel ist doch gewifs richtig, dafs der wirkliche Preis der Landgüter sich ihrem angemessenen Preise bey weitem mehr nähern würde, als er ihm bis jetzt nahe gekommen ist, liefse man jeden gröfsern Gutsbesitzer von seinem Gute verkaufen, so viel er will. Dadurch, dafs man diefs nicht thut, giebt man den in den Tausch kommenden Gütern einen Grad von Kostbarkeit, der nur sehr wenige zu ihrem Erwerbe fähig macht; man hindert die Konkurrenz der Nachfrage, und die Folge davon ist, dafs jedes Gut immer zu einem um so geringern Preise verkauft wird, je gröfser es ist, und dafs die einzelnen dazu gehörigen Grundstücke, wenn man sie nach dem gewöhnlichen Preise kleinerer Stücke derselben Gegend abschätzt, in der Regel eine weit höhere Taxe für das Ganze geben, als den Preis, um welchen es verkauft wird **). Nur da

*) M. vergl. hierüber meine Schrift: über den Begriff der Polizei und den Umfang der Staatspolizeigewalt, S. 490. folg., ingleichen das, was im dritten Bande hierüber gesagt ist.

**) Mehreres s. m. hierüber bey Späth Abhandl. über die praktische Aufnahme der Grundsteuer für die Hofverbande und für die walzenden Stücke (Nürnberg 1809. 8.) S. 128. u. 129.

kann der wirkliche Preis des Landeigenthums mit dem Angemessenen zusammen treffen, wo Jedermann in jeder Beziehung mit seinem Landeigenthume möglichst frey schalten und walten kann. Jede Beschränkung dieser Freyheit führt immer nothwendig zu Abweichungen, und je gröſser die Beschränkungen sind, um so gröſser werden auch immer diese Abweichungen seyn.

§. 98.

Die bisher gewürdigten Hindernisse, der gleichen Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage, betrachtet man durchgängig ohne Widerstreit als Anstalten, welche auf Abweichungen des wirklichen Preises der in den Tausch kommenden Waaren von ihrem angemessenen Preise hinführen. Anders denkt man über die so häufigen und so beliebten Ausfuhrverbote. Diese rechnet man gewöhnlich unter die Mittel zur Beförderung des Uebereintreffens der wirklichen Preise mit dem Angemessenen. Man verspricht sich gewöhnlich von solchen Verboten, daſs sie dazu dienen werden, die, über den angemessenen Preis hinaus gesteigerten, wirklichen Preise derjenigen Waarenartikel, deren Ausfuhr zu verbieten man für gut gefunden hat, auf den angemessenen Preis zurück zu bringen. Doch so häufig man auch von solchen Verboten Gebrauch gemacht hat, so

haben sie doch nur äufserst selten das bewirkt, was durch sie bewirkt werden sollte; sie führten vielmehr häufig, und beynahe immer, zu dem Entgegengesetzten von dem, was man von ihnen erwartete und hoffte. Statt das Sinken der hoch gestiegenen Preise zu bewirken, veranlafsten sie gewöhnlich ein noch höheres Steigen derselben. Und in der Natur der Sache lag es, dafs diese entgegengesetzte Erscheinung so erfolgen mufste, wie sie gewöhnlich erfolgt ist *).

Wenn man von Ausfuhrverboten erwartete, sie würden auf Herstellung des Gleichgewichts zwischen dem wirklichen Preise der Waaren und ihrem angemessenen Preise hinwirken, so bedachte man wohl nicht, — was ich schon so oft erinnert habe, und was ich auch hier wieder erinnern mufs, — dafs selbst die möglichst gleichste Konkurrenz zwischen Angebot und Nachfrage immer nur negativ auf Erzeugung angemessener Preise beym Handelsverkehr hinwirkt, nie positiv; und dafs selbst durch sie die Mifsverhältnisse nie ganz gehoben werden können, welche, durch andere Umstände veranlafst, einmal zwischen dem wirklichen und dem angemessenen Preise vorhanden sind. Durch solche Anordnungen kann zwar der Ungleich-

*) Ueber die nachtheiligen Wirkungen der Ausfuhrverbote s. m. vorzüglich Schlettweins natürl. Ordnung in der Politik etc. (Carlsruhe 1772. 8.) Bd. II. S. 135. folg.

heit der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage vielleicht etwas entgegen gewirkt werden; aber was auf diesem Wege etwa für das Zusammentreffen der wirklichen Preise mit dem Angemessenen gewonnen wird, wird auf der andern Seite immer wieder dadurch verloren, daſs derjenige tauschende Theil, der durch diese Anstalten gezwungen werden soll, den Vortheilen beym Handelsverkehre zu entsagen, welche ihm die bisherige ungleiche Konkurrenz verspricht, gerade durch den Zwang, welchen man ihm anthut, dazu bestimmt wird, manche ihm beym Kampfe über den wirklichen Preis zu Gebote stehende Kraft zu benutzen, von der er auſserdem wohl keinen Gebrauch gemacht haben würde. Statt daſs er bisher ganz unbefangen und leidenschaftslos in den Tausch trat, geht er jetzt mit der besonnensten Bedächtlichkeit darauf aus, durch Anwendung aller ihm zu Gebote stehenden Mittel, den wirklichen Preis recht in die Höhe zu treiben, und dadurch seinem von der Regierung begünstigten Gegner den Genuſs der Vortheile zu erschweren, welche dieser von solchen Anstalten für sich erwartet.

Die erste und natürlichste Folge aller solcher Anstalten ist immer diese, daſs sie denjenigen Theil äuſserst unbereitwillig zum Tausche machen, der dadurch zur Resignation der Vortheile bestimmt werden soll, auf

deren Bezug ihn der bisherige natürliche Gang der Dinge Hoffnung gemacht hat. Diese Unbereitwilligkeit aber hebt in der Regel den vortheilhaften Einfluſs auf, welchen man von solchen Anstalten in Rücksicht auf Herstellung angemessener Preise der in den Tausch kommenden Waaren durch Beförderung der möglichst gleichsten Konkurrenz zwischen Angebot und Nachfrage, erwartet. Derjenige Theil, zu dessen Vortheile die Konkurrenz befördert werden soll, sucht die Nachtheile, welche er aus dieser widernatürlichen Beförderung befürchten zu müssen glaubt, dadurch zu beseitigen, daſs er um so unbereitwilliger in den Tausch tritt. Durch seine Unbereitwilligkeit sucht er seine Kraft beym Kampfe über den Preis zu verstärken, um der Kraft seines Gegners das Gleichgewicht halten zu können. Und durch diese sehr einfache Manipulation nöthigt er diesen, ihm beym wirklichen Preise auf der einen Seite so viel wieder zuzusetzen, als er ihm auf der Andern, wegen der gleicher gewordenen Konkurrenz, vielleicht abziehen kann. Erst dann würden solche Anstalten das wirklich leisten können, was man gewöhnlich von ihnen erwartet, wenn sie die Gleichheit der Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage unbedingt beförderten; erst dann, wenn durch sie, bey gleich bleibender Bereitwilligkeit der beiden Theile, die unglei-

che Konkurrenz dem erforderlichen Gleichmaaſse näher gebracht würde. Doch solche Hoffnungen kann etwa nur derjenige hegen, der die Natur des menschlichen Geistes nicht kennt, und nicht weiſs, welche Macht der Eigennutz über den menschlichen Willen hat. Dieser Eigennutz treibt den durch solche willkürliche Anordnungen vervortheilten Theil immer zum angestrengtesten Widerstande, und zum Gebrauche aller nur immer tauglichen Mittel, um die möglichst höchsten Preise zu erhalten. Und helfen diese Mittel nichts, so bleibt er am Ende selbst vom Markte zurück, und die Konkurrenz nimmt ab, statt daſs sie, nach dem Zwecke der ergriffenen Maaſsregel, zunehmen sollte. Der Besitzer eines zum Tausche geeigneten Waarenartikels, welcher nicht ins Ausland geführt werden darf, bringt von seinen Vorräthen weniger zu Markte, als er vorher brachte; und der Begehrer kauft sie gieriger. Und die Folge von beiden ist, daſs die Preise eher steigen, als fallen werden, und daſs sich die Regierung durchaus in der Hoffnung getäuscht sieht, welche sie in die Wirksamkeit solcher Anstalten setzte, die Nation aber den Glauben und das Vertrauen zu den Einsichten ihrer vorgesetzten Behörden verliert, und unzufrieden mit ihren Anordnungen wird.

Doch zufrieden möchte man seyn, wenn es immer nur bloſs hiebey bliebe; wenn sol-

che Anordnungen weiter keine Folge hätten, als nur diese, daſs man etwas vergebliches gethan hat; etwas, das keinen Nutzen gewährt für den dabey beabsichtigten Zweck. Nicht überall ist dieſs der Fall. Häufig befördern solche Anstalten selbst das Uebel, das man durch sie zu bekämpfen sucht; statt es zu vermindern, machen sie es oft nur noch gröſser, nur noch empfindlicher. — Alle Ausfuhrverbote leiten beide, den Besitzer der Produkte, deren Ausfuhr verboten wird, und den Begehrer derselben, äuſserst leicht auf die Idee, es sey im Inlande Mangel an den Waaren vorhanden, deren Ausfuhr man nicht weiter gestatten will. Besonders ist dieſs immer dann der Fall, wenn die Ausfuhr solcher Produkte verboten wird, welche unter die Kategorie der allgemein nöthigen Lebensmittel gehören, wie z. B. Getraide und Schlachtvieh. Diese Idee aber treibt den Besitzer immer nothwendig zu dem Entschlusse, von seinen Vorräthen so wenig wegzugeben, als nur immer möglich ist, und den Begehrer treibt sie dahin, daſs er von dem, was auf den Markt kommt, so viel kauft, als er nur haben kann *). Indem aber Ausfuhrverbote die

*) Wird die Idee des Mangels von der Staatsverwaltung selbst aufgeregt und gepflegt, so wird Unruhe und Aengstlichkeit alle Urproducenten reizen, die Masse ihrer Vorräthe geringer anzugeben. Alle übrigen Staatsbürger

beiden beym Tausche konkurrirenden Parteien auf diesen Punkt hintreiben, machen sie die Konkurrenz zwischen Angebot und Nachfrage, deren Gleichheit man durch solche Anstalten befördern wollte, nur noch ungleicher, als sie bisher war. Und selbst die Wirksamkeit der vorhandenen Konkurrenz schwächen sie noch dadurch, daſs sie bey erhöhetem Grade der Unbereitwilligkeit des Besitzers zum Weggeben, selbst auch den Grad der Bereitwilligkeit der Begehrer zum Nehmen erhöhen. Sie entfernen also beide Theile noch mehr von einander, als sie bisher entfernt waren, und bestimmen sie in jeder Hinsicht, den wirklichen Preis der Waaren so festzusetzen, daſs er vom Angemessenen möglichst abweicht.

Ist es aber einmal bis dahin gekommen, dann erhöhen sich die wirklichen Preise trotz des Verbots der Ausfuhr, und ihr Steigen über den Angemessenen hinaus nimmt um so stärker zu, je strenger dieſs Verbot gehandhabt wird. Aus diesem Grunde sind Verbote der Getraideausfuhr, in Jahren, wo die Erndte unergiebig ausgefallen ist, das miſslichste und das gefährlichste Mittel, auf welches eine Regierung je rekurriren kann, um dem hier

aber, besonders die Konsumenten reizt sie, ihre Bedürfnisse höher anzugeben. Beides vereint muſs unvermeidlich ein groſses Deficit hervorbringen. M. vergl. des Grafen von Soden Nationalökonomie Bd. I. S. 312.

zu befürchtenden Steigen der Getraidepreise entgegen zu arbeiten *). Erfolgt nach einer wirklich schlechten Erndte ein Ausfuhrverbot, so veranlaſst es in der Regel eine bey weitem gröſsere Noth, als man bey freyem Handel gehabt haben würde. Es ist in diesem Falle meist eine förmliche Ankündigung einer bevorstehenden Hungersnoth. Wäre der Handel frey geblieben, so würde, gerade um deſswillen, weil die Ausfuhr frey war, auch die Einfuhr weit sicherer erfolgt seyn, und der Preis würde sich ganz natürlich nach dem Verhältnisse der verkäuflichen Vorräthe zum Bedarf bestimmt haben. Dagegen aber wird bey der Sperre theils die Einfuhr bedenklich, weil man im Falle einer miſslingenden Spekulation mit dem eingeführten Gute nicht wieder ins Ausland kann; theils wird der Preis weit über jenes natürliche Verhältniſs hinaufgetrieben. Jeder stellt sich jetzt vor, der Mangel müsse doch wirklich groſs seyn, weil die Regierung nöthig gefunden hat, die Ausfuhr zu hemmen. Dieſs veranlaſst den Producenten, mit seinem Getraide so sehr als mög-

*) In den theuern Jahren 1770. u. 1771. sperrten die meisten deutschen Regierungen. In Neuwied geschah dieſs nicht, und dennoch war hier das Getraide um einen geringern Preis zu haben, wie überall in den benachbarten gesperrten Ländern, ohngeachtet dieſs kleine Ländchen seinen jährlichen Bedarf nicht erndtete. M. s. Heinse Geist und Kritik, der über die Theuerung erschienenen Schriften. S. 38.

lich zurück zu halten; er verkauft nicht so viel, als er ausserdem verkauft haben würde; sondern höchstens nur so viel, als ihm die Noth abdringt. Dagegen aber kauft jeder Konsument, der nur im Stande ist, diess zu thun, besonders aber der Müller, Bäcker, Bierbrauer und Branteweinbrenner, rasch, und in grösseren Quantitäten auf einmal, als er sonst gekauft haben würde. Es treten überdiess noch spekulirende Aufkäufer hinzu, und veranlassen durch ihre Konkurrenz mit dem Konsumenten, dass der Landmann noch zurückhaltender mit dem Verkauf seines Getraides wird. Auf solche Weise entsteht ein durch die Sperre verbreiteter Wahn, der Mangel sey noch grösser, als er vielleicht wirklich ist; und die Folge davon ist nun allgemeine Theuerung; so, dass nicht selten das Land noch voll Getraide ist, während in den Städten oft eine drückende Hungersnoth herrscht. Es fehlt nicht an Beyspielen, dass, nachdem als Folge einer solchen Anordnung in der ersten Hälfte des Erndtejahrs eine drückende Theuerung statt gehabt hat, in der andern Hälfte ganz unerwartet niedrige Preise eintraten; zum klaren Beweise, dass jene Theuerung nicht von der Natur der Dinge, sondern von der durch das Ausfuhrverbot verursachten Handelsstörung herrührte, und daher ohne jenes Verbot nicht statt gehabt hätte. Indessen ist mit einer solchen

Wohlfeilheit, welche einer hohen Theuerung folgt, weder dem Producenten gedient, noch dem Konsumenten. Denn nicht gerade dieselben Producenten, welche durch Theuerung gewonnen haben, sind es, die jetzt verlieren; sondern meistens sind es Andere, welche nur reinen Verlust leiden. Und dem Konsumenten, zumal von der zahlreichen geringern Klasse, wird durch den jetzigen geringern Preis keinesweges die Zerrüttung ersetzt, welche durch die vorangegangene Theuerung in ihrem Auskommen verursacht worden ist *).

Nicht ganz so, wie in Miſsjahren, werden solche Ausfuhrverbote zwar in guten und fruchtbaren Jahren wirken. Doch auch hier werden sie aus den eben angegebenen Ursachen eher dazu dienen, die Preise des Getraides empor zu treiben, als sie hinabzubringen, wenn sie vorher schon hoch waren. Das Streben des Landmanns geht immer darauf hin, sein Getraide zu den möglichst höchsten Preisen zu verkaufen, und nur dann entschlieſst er sich, es um niedrige Preise wegzugeben, wenn er sieht, daſs er nach dem

*) M. vergl. Christian Jacob Kraus vermischte Aufsätze über staatswirthschaftl. philosoph. u. andere wissenschaftl. Gegenstände (Königsberg 1808. 8.) Th. II. S. 9. u. 10., ingl. auch Schlettwein die wichtigste Angelegenheit des ganzen Publikums, (Carlsruhe 1772. 8.) Bd. I. S. 33. folg.

natürlichen Gange des Handelsverkehrs es nicht höher abzusetzen vermag. Besucht er hier schon die Märkte so wenig als möglich, so besucht er sie noch weniger, wenn er sieht, es sey von Seiten der Regierung bey solchen Verboten geflissentlich darauf abgesehen, ihn zu zwingen, daſs er zu niedrigen Preisen verkaufen muſs. Statt durch die Ausfuhrverbote sich bestimmen zu lassen, die Märkte desto fleiſsiger zu besuchen, sucht er sein entbehrliches Getraide, das er auſserdem in den Tausch gebracht haben würde, auf andere Weise in seinen Nutzen zu verwenden. Die Masse der verkäuflichen Vorräthe nimmt ab, und mit ihrem Abnehmen steigen die Preise, statt zu fallen. Und so wird auch hier das Ausfuhrverbot keine andere Folge haben, als daſs das Getraide um einen höhern Preis in den Tausch kommt, und von den Begehrern bezahlt werden muſs, als sie es würden haben bezahlen müssen, wäre der Getraidehandel ganz frey gewesen.

Welche Vortheile einem Lande ein unbeschränkter Getraidehandel gewähre, zeigt vorzüglich das Beyspiel von Toskana. Dieses schöne und von der Natur so begünstigte Land erlitt in ältern Zeiten gewöhnlich alle drey Jahre einmal Theuerung, und oft Mangel und Hungersnoth, wogegen es die gewöhnlichen Maaſsregeln und Hülfsmittel, die noch jetzt viele Regierungen für die zuverlässig-

sten und die Einzigen halten, nicht schützen konnten. Im Jahre 1767, wo kurz vorher, Mangel, Theuerung, und Hungersnoth ganz Italien sehr hart gedrückt hatten, hob der durch seine weisen und liberalen Verwaltungsgrundsätze unsterbliche, und durch den glücklichsten Erfolg derselben herrlich belohnte, Leopold, alle bisherigen Zwangsgesetze in Getraidehandelsangelegenheiten auf, und verstattete seinen Unterthanen die uneingeschränkteste Freyheit im Kornhandel. Innerhalb fünf und zwanzig Jahren, so lange diese Handelsfreyheit dauerte, fühlte das Land weder Theuerung, noch weniger Mangel; obwohl die benachbarten Länder mehrmals durch beide Uebel litten. Die Preise entfernten sich selten von ihrem Richtstande; man genoſs immer leidliche Mittelpreise; die Bevölkerung stieg von 945,063 Seelen, auf 1,058,931; vermehrte sich also um 113,868. Der Ackerbau, und jeder Zweig der Industrie, gedieh zur gröſsern Vollkommenheit; die Geldmasse wuchs, und cirkulirte schneller; und die Erzeugnisse des Bodens stiegen von 10,000,000 Scheffeln, welche man ehehin jährlich im Durchschnitt geerndtet hatte, auf 13,033,031 Scheffel; also um mehr als drey Millionen. In diesem ganzen Zeitraume war der höchste Preis für den Sack Waizen zu drey Scheffeln 26¼ Lire; und zwar im Jahre 1772, wo kaum die Hälfte des

gewöhnlichen Ertrags geerndtet und ein grosser Theil von Europa von Theuerung, Mangel, und Hungersnoth fürchterlich heimgesucht war. Der Mittelpreis der sechs Jahre von 1771 bis 1776 betrug nicht mehr als 20¾ Lire. Im Jahre 1766 kurz vor der Einführung des freyen Kornhandels hatte der Sack 29 Lire gekostet; und bald nachdem die fünf und zwanzigjährige Handelsfreyheit durch die Grofsherzogliche Verordnung vom 9ten Octbr. 1792 wieder aufgehoben, die Ausfuhr verboten, und überhaupt der alte Zwang beym Handelsverkehr mit Getraide, wieder eingeführt worden war, erhöhte sich der Preis auf 29½ Lire *).

Am allernachtheiligsten wirken überhaupt solche Verbote in allen den Fällen, wo dem Besitzer der zum Tausche geeigneten Vorräthe es klar wird, nicht die Noth habe sie diktirt, und nicht die natürliche Ordnung der Dinge mache solche Eingriffe in die Uebung seiner Freyheitsrechte nothwendig, sondern es sey dabey auf eine willkürliche Begünstigung der

*) M. vergl. Bucher über die jetzige Theuerung des Getraides, mit besonderer Anwendung auf die preufs. und sächsischen Staaten (Gotha 1805.) S. 60. — Um die hier angegebenen Getraidepreise im Toskanischen mit den Unsrigen vergleichen zu können, bemerke ich übrigens noch Folgendes: der Toskanische Scheffel (Stajo) enthält 1163 französische Kubikzolle, u. 100 Säcke sind gleich 130¼ Berliner Scheffel. Ein Lire beträgt fünf Groschen Konventionsmünze.

Begehrer abgesehen. Hier erreicht sein Widerstreben und seine Unbereitwilligkeit zum Tausche immer den höchsten Grad. Jeder sträubt sich, so gut er kann, und mit der gröſsten Hartnäckigkeit, sich als Mittel gebrauchen zu lassen für die Zwecke Anderer. Der Besitzer bringt seine entbehrlichen Vorräthe mit dem gröſsten Widerwillen in den Tausch, und läſst kein Mittel unversucht, um sich die Resignationen zu ersparen, welche man zum Vortheile seines Gegners von ihm verlangt. Er kämpft mit seinem Gegner nicht mehr bloſs um Gewinn, sondern um seine Erhaltung. Und hat ihr Kampf einmal diesen Charakter angenommen, dann gehört das Uebereintreffen des wirklichen Preises mit dem Angemessenen nur unter die bloſsen Zufälle. Das Nitimur in vetitum liegt tief in der menschlichen Seele, und im Organismus des menschlichen Willens. Der menschliche Geist widerstrebt allem Zwange, und nur da unterwirft er sich ohne Murren, wo er von der Nützlichkeit des Zwangs, als Mittel für seine Zwecke, überzeugt ist. In allen andern Fällen führen Verbote weit leichter zu ihrer Uebertretung, als zu ihrer Achtung, und am allermeisten geschieht dieſs immer da, wo derjenige, den man durch sie zwingen will, von der Idee ergriffen wird, die Regierung sey nicht im Stande, ohne sein freyes Mitwirken die Zwecke vollkom-

men zu realisiren, für welche sie durch solche Zwangsmaaſsregeln wirksam seyn will. Dieser Fall tritt aber immer bey solchen Zwangsanstalten ein, von welchen hier die Rede ist. Die Wirksamkeit aller Zwangsmaaſsregeln, durch welche das Uebereintreffen der wirklichen Preise mit dem Angemessenen befördert werden soll, ist immer bedingt, durch die Geneigtheit der Producenten zur Produktion, und durch die Bereitwilligkeit der tauschenden Theile zum Tausche. Diese Geneigtheit und Bereitwilligkeit läſst sich nie erzwingen; sie ist immer nur aber das Produkt der freyen Willkür der Parteien; nur die Folge ihrer von allem äuſseren Zwange unabhängigen Ansichten von den Vortheilen, welche ihnen die Produktion und der Tausch versprechen. Motiviren diese Ansichten ihre Entschlüsse nicht, so werden sie sich nie erzeugen. Und auf keinen Fall können sie sich erzeugen, wenn solche Anstalten, von welchen ich hier spreche, einmal im Volke den Gedanken rege gemacht haben, man wolle dem Einen oder dem Andern Theile dadurch zum Nutzen seines Gegners den Genuſs der Vortheile erschweren, welche Jener, nach dem natürlichen Laufe der Dinge, hätte machen können.

Auf diesem Grunde beruht die Unzweckmäſsigkeit des Ausfuhrverbotes solcher inländischen rohen Stoffe, welche inländische Fa-

briken zu ihrem Gewerbsbetriebe brauchen, oder wegen der Konkurrenz fremder Gewerbsleute zu etwas höhern Preisen bezahlen müssen, als sie sie bezahlen zu müssen glauben, wenn den Ausländern der Zutritt zu den inländischen Märkten versagt, und die Ausfuhr verboten ist. Das Interesse des inländischen Producenten ist hier dem Interesse des inländischen Fabrikanten aufgeopfert; der Erste soll hier von seiner produktiven Thätigkeit weniger Vortheil ziehen, als der Letzte von der Seinigen; und dieser Vortheil soll ihm zugewendet werden, nicht nach dem natürlichen Laufe der Dinge, sondern durch Zwang, mittelst einer widerrechtlichen und willkürlichen Anordnung *). Es ist wirklich ganz unbegreiflich, wie man von einer solchen widernatürlichen Maafsregel etwas wahrhaft erspriefsliches hoffen konnte, und es verräth die gröfste Unbekanntschaft mit den von der

*) „Die Ausfuhr von rohen Materialien, dergleichen das „Land hervorbringt, gänzlich verbieten" — sagt Kraus Staatswirthsch. B. IV. S. 255. sehr richtig — „heifst, das „Interesse einer Klasse von Staatsbürgern, der Produ„centen, verletzen, blofs um das Interesse einer andern „Klasse, der Fabrikanten, zu befördern; und diefs läuft „offenbar gegen jene gerechte und gleiche Behandlung, „welche der Landesherr allen verschiedenen Klassen sei„ner Unterthanen schuldig ist." M. vergl. übrigens noch Schmalz Handb. d. Staatswirthsch. S. 223., meine Schrift, über den Begriff der Polizei S. 277. u. Smith Unters. über den Nationalreichthum Bd. III. S. 383. d. Uebersetz. v. Garve.

Natur vorgezeichneten Gesetzen für den menschlichen Handelsverkehr, wenn man sich einbildet, solche Anstalten würden dazu geeignet seyn, die inländischen Fabriken eines Landes empor zu bringen. Der Fabrikant täuscht sich gewiſs entsetzlich, wenn er von solchen Maaſsregeln hofft, er werde die zu seinem Fabrikbetriebe erforderlichen rohen Stoffe in diesem Falle zu geringern Preisen kaufen können, als bey der Konkurrenz der Ausländer. In dem Augenblicke, wo ein solches Verbot erlassen wird, mag dieſs vielleicht der Fall seyn können; allein gewiſs nie auf lange Zeit, und nie in die Dauer. Der Producent der rohen Stoffe wird sich vielleicht entschlieſsen, dem Fabrikanten diejenigen Vorräthe um niedrige Preise zu überlassen, welche er gerade in dem Augenblicke liegen hat, wo das Verbot erlassen wird. Aber er wird dieſs schwerlich mehr als einmal thun. Der Verlust, den er bey diesem Verkehr leiden muſs, wird ihn bald dahin treiben, daſs er die Produktion dieser rohen Stoffe entweder ganz aufgiebt, oder doch wenigstens nicht mit dem Eifer betreibt, mit welchem er sie betrieben haben würde, hätte man ihm nicht den Genuſs der Vortheile erschwert, welche er von dieser Produktion erwartete und bisher bezogen hat. Er wird nicht mehr produciren, als was er an den inländischen Fabrikanten gerade absetzen kann; und selbst

diefs wird er diesem nicht mit der Bereitwilligkeit überlassen, mit der er es ihm überlassen haben würde, wäre alles in seiner natürlichen Ordnung geblieben, und hätte der Fabrikant den Producenten durch die Auswirkung des Ausfuhrverbots nicht auf die Idee hingeleitet, er wolle sich bereichern auf Kosten des Letztern. Von nun an kann der Producent in dem Fabrikanten nichts weiter erblicken, als seinen Feind. Er wird sich daher beym Kampfe über den Preis sowohl, als bey seinem ganzen Betragen gegen ihn beym Tauschverkehre, nicht anders benehmen, als wie ein Feind gegen den Andern; und noch dazu gewöhnlich nur, wie ein äufserst erbitterter Feind; — was denn alles zusammengenommen keine andere Folge haben kann, als dafs der Fabrikant durch solche Verbote am Ende nicht nur nichts gewinnt, sondern oft noch sehr bedeutend verliert.

Wenn unsere Regierungen von solchen Anordnungen Vortheile für den inländischen Fabrikbetrieb in Hinsicht auf die wirklichen Preise der rohen Stoffe und deren Einkauf zu niedrigen Preisen, erwarteten, so bedachten sie wohl nicht, dafs trotz aller Verbote der Fabrikant immer in einer nothwendigen Abhängigkeit vom Producenten bleibt; dafs der Fabrikant weiter nichts vom Producenten kaufen kann, als was dieser producirt, und ihm im Wege des Tausches zu überlassen ge-

neigt ist; daſs die Masse der rohen Stoffe, welche in dem Bezirke eines Staats jährlich gewonnen oder hervorgebracht werden, gröſstentheils, — man kann beynahe sagen, allesammt — nie ohne Mitwirken des menschlichen Geistes gewonnen oder hervorgebracht wird; und daſs dieser sie auch nur allein in den Tausch bringt; daſs dieser aber, nach den Gesetzen seiner Wirksamkeit und nach den unabänderlichen Normen des menschlichen Begehrungsvermögens, seine produktive Kraft nirgends äuſsert, und nirgends äuſsern kann, als da, wo ihre Aeuſserung für den Producenten vortheilhaft ist; und daſs der Mensch allem Zwange widerstrebt, und oft lieber aufhört zu arbeiten und zu Entbehrungen bequemt, als er sich zu etwas zwingen läſst, was nicht ihm Vortheile gewährt, sondern bloſs einem Dritten *).

Es giebt nur drey Fälle, welche vor der Erlassung solcher Ausfuhrverbote vorhanden gewesen seyn können. Die rohen Stoffe, deren Ausfuhr zum Vortheile der inländischen Fabrikanten verboten wurden, standen beym Verkehr entweder über ihrem angemessenen Preise; oder sie standen auf ihm;

*) „Rien" — sagt Say Traité d'économie politique Tom. I. S. 298 — „ne décourage la production commerçante ou „agricole autant, que l'injustice et la violence, et rien „n'est plus trompeur, que les avantages momentanés, „qu'on en retire."

oder sie standen unter ihm. Standen die rohen Stoffe über ihrem angemessenen Preise, so war ohne dieſs für die inländischen Fabrikanten von der fremden Konkurrenz nichts zu besorgen; denn kein Ausländer wird sich wohl da in den Tausch drängen, wo er die Waaren, welche er bedarf, zu einem höhern Preise bezahlen muſs, als er sie anderswo haben kann. Standen sie aber auf ihrem angemessenen Preise, und besuchten die Ausländer die inländischen Märkte vorzüglich um deſswillen, weil sie ihren Bedarf am leichtesten um seinen angemessenen Preis hier erhalten konnten; aus welchem Grunde mögen wohl hier die inländischen Fabrikanten die Entfernung der Ausländer wohl wünschen können? Erhalten sie die rohen Stoffe, welche sie zu ihrem Fabrikbetriebe nöthig haben, um den angemessenen Preis, was können sie vom Producenten billiger und rechtlicher Weise wohl mehr fordern? Die Konkurrenz der Ausländer ist ihnen hier keinesweges schädlich. Nur in so fern können sie sie etwa fürchten, als der Ausländer aus seinem im Inlande gekauften rohen Material bessere Fabrikate zu verfertigen strebt, als sie, und daſs sie daher, besonders auf ausländischen Märkten, ihre Waaren nicht um so hohe Preise absetzen können, wie Jener. Aber wird man ihnen für ihre schlechten Waaren dann mehr zahlen, als jetzt, wenn der Aus-

länder ihnen durch seine besseren Waaren den Absatz nicht mehr erschwert? Der Ausländer wird die bisher von hieraus bezogenen rohen Stoffe anderswo suchen, oder bey sich selbst gewinnen oder hervorbringen, und seine guten Waaren können dadurch vielleicht etwas kostbarer gemacht werden, als sie vordem waren, allein trotz dem wird man sie dennoch lieber kaufen, als die Unsrigen schlechten. Und findet vielleicht der Ausländer gar einen Ort, wo er jene rohen Materialien zu geringern Preisen kaufen kann, als bey uns, so werden unsere Fabrikanten dann ganz vernichtet seyn. Der Ausländer wird dann seine gute Waare um denselben Preis geben können, um welche unsre Fabrikanten ihre schlechte geben können, und seine Waaren wird Jedermann gern kaufen, die Unsrigen aber Niemand. — Standen aber — im dritten Falle — die rohen Produkte, welche der Ausländer für seine Fabriken bisher bey uns kaufte, und welche ihm vermöge des Ausfuhrverbots, jetzt nicht weiter zugelassen werden sollen, unter ihrem angemessenen Preise, so ist das Ausfuhrverbot ganz widersinnig. Der Fabrikant, der hier den Producenten durch das Ausfuhrverbot nöthigen will, ihm seine Produkte zu noch niedrigern Preisen zu überlassen, weiſs wahrlich nicht, was seinem wahren Vortheile zusagt. Sein Wunsch, jene Produkte durch

Entfernung des Ausländers zu noch niedrigern Preisen zu erhalten, wie vordem, ist seinem eigenen Interesse geradezu entgegen. Die Realisirung dieses Wunsches führt geradezu zur Vernichtung des Producenten. Und ist der Producent vernichtet, so ist es auch um den Fabrikanten geschehen. Der Producent mufs aufhören zu produciren, und der Fabrikant aufhören zu fabriciren. Das Eine ist die nothwendige Folge des Andern.

Kurz man mag Ausfuhrverbote zur Begünstigung inländischer Fabrikanten betrachten, von welcher Seite man will, — immer erscheinen sie als unzweckmäfsig, und eben so unvereinbarlich mit dem Vortheile des Fabrikanten, als dem des Producenten *). Die Produktion wird gehemmt, und der Fabrikant gewinnt nichts. Der Producent erträgt das Unrecht, das man ihm anthut, auf keinen Fall lange ungeahndet. Durch Verminderung seiner Produktion, und durch Unbereitwilligkeit zum Tausche, nöthigt er in kurzem den Fabrikanten, so viel beym Preise

*) Sobald man völlig überzeugt seyn mufs, dafs die Kultur eines Landes keine Gelegenheit habe, Absatz an Ausländer zu machen, so ist es leicht entschieden, dafs es eine dürftige, unbeständige und enge beschränkte Kultur sey, welche mit jedem Tag ihrem Erlöschen, zum Verderben des Staats und seiner Bevölkerung entgegen eilt. Mirabeau Landwirthschaftl. Philosophie etc. Bd. I. S. 462. der Uebersetz. v. Wichmann.

seiner Produkte ihm zuzusetzen, als er ihm wegen der verminderten Konkurrenz des Ausländers etwa abziehen mag; und äufserst selten bleibt es blofs hierbey. Die Produktion vermindert sich gewöhnlich so lange, bis sie den Bedarf des inländischen Fabrikanten nicht mehr deckt, und will der Fabrikant nicht aus Mangel an den ihn nöthigen rohen Stoffen ganz zu Grunde gehen, so mufs er sich entschliefsen, den Producenten durch übermäfsige Preise seiner Produkte erst wieder zur stärkern Gewinnung oder Hervorbringung jener rohen Stoffe zu locken. Auf diese Weise trifft die Folge des dem Producenten angethanen Unrechts am Ende den Fabrikanten selbst. Er mufs den Schaden selbst übernehmen, den er dem Producenten zugedacht hatte. Hätte der König von Sardinien seinen ehemaligen Piemontesischen Unterthanen die Ausfuhr von unverarbeiteter Seide zu Gunsten der einheimischen Seidenfabrikanten untersagt; so würde zwar zuerst nur der Preis der rohen Seide zurückgegangen seyn, aber nächstdem auch bald hernach zugleich die Produktion dieses Materials; und diefs letztere würde so lange gedauert haben, bis mit der Zeit das jährliche Erzeugnifs an Seide gegen den jährlichen Bedarf der inländischen Fabrikanten so weit abgenommen hätte, dafs der wirkliche Preis der rohen Seide wieder so zu stehen gekommen wäre, als er vor-

her stand. Das Land würde dann jährlich einen beträchtlichen Theil eines Erzeugnisses von grofsem Werthe eingebüfst, und die Fabrikanten würden nach einem anfänglichen Vortheile, der jenen Landesverlust gewifs nicht aufgewogen haben würde, sich am Ende in Hinsicht auf ihr rohes Material in derselben Lage befunden haben, wie zuvor. Was die vormalige Regierung Piemonts nie that, hat die jetzige gethan, und die Folgen dieses Schritts können von der hier angegebenen nur in sofern etwa abweichen, als der Markt, auf welchen die Piemontische Seide jetzt beschränkt ist, nämlich das ganze französische Reich, mehr Umfang hat, als die vormaligen Besitzungen des Königs von Sardinien. Die immer frey gebliebene Garnausfuhr in den ehemaligen preufsischen Provinzen jenseits der Weser hat der dortigen überaus starken Leinenfabrikation nicht nur nichts geschadet, sondern sie hat ihr vielmehr empor geholfen; und auch in England war die Ausfuhr des rohen Maschinengarns den Baumwollenfabriken bey weitem mehr vortheilhaft, als nachtheilig *). Und wenn in Schlesien der Flor der Leinenfabrikation, welche gleichfalls bey freyer Garnausfuhr aufgeblühet war, nach der unter Friedrich II. verbotenen Garnausfuhr sich

*) M. vergl. Nemnich neueste Reise durch England, Schottland u. Irrland etc. (Tübingen 1807. 8.) S. 44.

unvermindert erhalten oder zugenommen hat; so ist diefs nicht durch das Verbot, sondern trotz desselben geschehen. In Irland, wo man die Ausfuhr des inländischen Hanfes verboten hat, haben sich die Leinenfabriken dadurch keinesweges gehoben. Nur durch eine Ausfuhrprämie auf die Leinenfabrikate können hier die Fabrikanten und Kaufleute in den Stand gesetzt werden, mit ihrer verarbeiteten Waare auf den ausländischen Märkten den Preis halten zu können; was klar beweiset, dafs das Ausfuhrverbot des Hanfes die wirklichen Preise dieses rohen Materials weit über seinen angemessenen Preis in die Höhe getrieben haben mufs. Auch in der Kurmark, wo man die Wollenausfuhr zum Vortheile der inländischen Wollenfabrikanten verboten hat, hat diefs Verbot zum Emporkommen der Wollenfabriken nichts gewirkt. Die Schaafzucht hat in einem Zeitraum von sehr wenigen Jahren nicht nur bedeutend abgenommen, sondern auch die Wollenfabrikanten haben sich im Verhältnisse zu der gestiegenen Volksmenge nicht vermehrt. Im Jahre 1725 bewohnten die Kurmark 367,888 Menschen, und unter diesen waren 3354 Wollenarbeiter. Da nun die Kurmark im Jahre 1800 eine Zahl von 834,080 Einwohnern hatte, so müfsten, wenn die Fabriken nur in gleichem Flore geblieben seyn sollten, wie damals, nun über 7600 Wollenarbeiter vorhanden gewesen seyn.

Es waren aber nur 6969 vorhanden. Also waren trotz aller der ungeheueren Vortheile, welche Friedrich Wilhelm I. und Friedrich Wilhelm II. den Manufakturen, und namentlich den Tuchmachern, zugewandt hatten, doch diese Fabriken nicht einmal im gleichen Verhältnisse mit der Volksmenge gestiegen; geschweige denn mit der erhöheten Konsumtion, welche der Luxus herbeygeführt hatte *). Auf jeden Fall scheint das Land durch diese Ausfuhrverbote bey weitem mehr verloren, als gewonnen zu haben. Wären die Nachrichten über die Wollenfabrikation in dieser preufsischen Provinz ganz genau, so möchte sich vielleicht sogar das fürchterliche Resultat ergeben, dafs der Stein Wolle, zu Waare verarbeitet, nicht so viel dem Lande einträgt, als er einbringen würde bey einer freyen Ausfuhr der Wolle **).

Nehmen übrigens die Folgen der Ausfuhrverbote in Rücksicht auf den wirklichen Preis der Waaren nicht überall diesen natürlichen Gang, so liegt der Grund davon in ganz besondern, meist zufälligen Ursachen, durch de-

*) M. vergl. über das hier gesagte des Grafen von Soden Nationalökonomie, Th. II. S. 24., Schmalz a. a. O. S. 222., Kraus Staatswirthschaft, Th. IV. S. 261. u. dessen vermischte Aufsätze etc. Th. I. S. 125. folg.

**) M. vergl. Schmalz Annalen der Politik, (Berlin 1809. 8.) Heft I. S. 60. folg.

ren Benutzung sich der durch solche Verbote vervortheilte Producent auf andere Weise für den Verlust zu entschädigen sucht, welchen er von der verbotenen Ausfuhr eines von ihm producirten Waarenartikels zu dulden hat. Mit Einem und demselben Akt produktiver Thätigkeit gewinnt mancher Producent oft mehrere verschiedene Produkte. Ist von diesen verschiedenen Produkten nur die Ausfuhr des Einen oder des Andern verboten, so ist sehr leicht der Fall möglich, daſs das Ausfuhrverbot äuſserst bedeutend auf Erniedrigung der Preise desjenigen Produkts wirken kann, das nicht ausgeführt werden darf, und daſs demohngeachtet sich die Produktion nicht mindert. Der vervortheilte Producent kann in diesem Falle trotz der verbotenen Ausfuhr des Einen Produkts, und trotz dessen, daſs er durch dieſs Verbot genöthiget ist, dieſs Erzeugniſs seiner produktiven Thätigkeit unter seinem angemessenen Preise an den Fabrikanten zu überlassen, seine Produktion in eben der Ausgedehntheit fortsetzen, wie bisher, ohne sich nach dem natürlichen Gange der Dinge durch das Ausfuhrverbot und dessen ihm nachtheilige Folgen davon zurückhalten zu lassen. Doch immer wird er dieſs nur dann thun, wenn der Preis des andern zugleich mit gewonnenen oder hervorgebrachten Waarenartikels so steht, daſs er sich durch ihn gegen den Verlust gedeckt sieht, welchen

er durch das Verbot bey dem andern Produkte erleiden mufs. Tritt dieser Fall nicht ein; erhöhen sich die Preise des andern, zugleich mit dem auszuführen verbotenen Waarenartikel gewonnenen, Erzeugnisses nicht in demselben Verhältnisse, in welchem sich die Preise desjenigen erniedrigen, dessen Ausfuhr man verboten hat; so wird gewifs auch in diesem Falle das Ausfuhrverbot seiner Natur nach auf Verminderung der Produktion wirken; wiewohl nicht so stark, als in dem Falle, wenn das Ausfuhrverbot eine Waare trifft, welche Einen eigenen Akt der produktiven Thätigkeit zu ihrem Gewinnen oder Hervorbringen erfordert. In Hinsicht auf den Einflufs, den solche Anordnungen auf den Preis der Produkte und die Produktion selbst haben, kommt in dem hier vorliegenden Falle gewöhnlich alles auf die Frage an: ob das Ausfuhrverbot eines mit Andern zugleich producirten Waarenartikels das Hauptprodukt trifft? oder nur ein Produkt, das ein Anhängsel oder Nebenerzeugnifs eines andern Produkts ist? Im erstern Falle kann das Ausfuhrverbot den Preis der Waare, deren Ausfuhre verboten ist, noch so sehr unter ihren angemessenen Preis erniedrigen, und dennoch die Produktion entweder gar nicht oder nur sehr unbedeutend hemmen. Im letztern Falle aber

wird gewiſs der Einfluſs des Verbots auf die Produktion von der gröſsten Bedeutung seyn; den einzigen vorhin angegebenen Fall abgerechnet, daſs der Preis des andern Produkts so steigt, daſs der Producent dadurch gegen den Verlust entschädiget wird, welcher ihn beym Preise des zweyten Produkts trifft. Tritt dieser Fall ein, so mag sich der wirkliche Preis des letztern Waarenartikels noch so sehr unter seinen Angemessenen erniedrigen, seine Produktion im Lande vermindert sich dennoch nicht, wenn nur die Nachfrage nach dem andern Erzeugnisse so steht, daſs der Producent durch einen verhältniſsmäſsig höhern Preis desselben den Verlust ersetzt bekommt, den er durch den allzu niedrigen Preis desjenigen Produkts leidet, dessen Ausfuhr verboten ist. So ist in England der Preis der Wolle durch das schon seit mehr als hundert Jahren bestehende gänzliche Verbot ihrer Ausfuhr zwar tief nicht nur unter denjenigen Preis niedergedrückt worden, den sie nach dem natürlichen Gang der Dinge sonst jetzt haben würde, sondern selbst unter den, welchen sie vor mehr als dreyhundert Jahren hatte. Auch soll in Schottland, seitdem zufolge der Union dort dasselbe Verbot statt findet, der Preis der Wolle gegen den vormaligen Preis derselben um die Hälfte gefallen seyn. Gleichwohl hat dieser Preisabschlag das jährliche Erzeugniſs der

Wolle, wenn gleich etwas, doch bey weitem nicht so sehr vermindert, wie man wohl denken sollte, und wie es nach dem natürlichen Lauf der Dinge vermindert seyn würde. Und der Grund, warum dieſs nicht geschah, liegt einmal darin, weil der Landwirth, der überhaupt seinen Gewinn von der Schaafzucht weniger vom Vlieſs, als vom Körper des Schaafs erwartet, in dem höhern Preise des Letztern einen Ersatz für das findet, was ihm durch den niedrigern Preis des Erstern entgeht; und dann auch noch darin, daſs der englische Landwirth seine Schaafzucht auch noch vorzüglich des Düngers wegen treibt. Wie denn allerdings dieser Punkt auch bey uns berücksichtiget und in Anschlag gebracht werden muſs, wenn von den Vortheilen der Schaafzucht die Rede ist.

Ueberhaupt streben alle Verordnungen, welche dahin abzwecken, Wolle und rohe Häute zu niedrigern Preisen zu erhalten, als sie nach dem natürlichen Gange der Dinge seyn würden, in einem wohlangebaueten Lande darauf hin, das Fleisch etwas theurer zu machen, als es auſserdem nach dem natürlichen Gange der Dinge seyn würde. Der Preis des groſsen und kleinen Viehes, welches auf dem angebaueten Lande ernährt werden soll, muſs hoch genug seyn, um dem Grundherrn die Rente und dem Pachter den Gewinnst abzuwerfen, welche beide vom angebaueten Lan-

de zu erwarten berechtiget sind. Wäre der Preis nicht so hoch, so würde der Landwirth bald aufhören, Vieh auf diese Weise zu füttern. So viel also von diesem Preise nicht durch den Verkauf der Wolle und der Haut bezahlt wird, muſs aus dem Verkaufe des Fleisches herauskommen. Je weniger für das Eine bezahlt wird, desto mehr muſs für das Andere bezahlt werden. Es ist dem Grundherrn und dem Pachter gleichgültig, wie viel oder wie wenig jeder Theil des verkauften Stücks Vieh zu dem verlangten Preise beyträgt; nur daran liegt ihm, daſs der Preis im Ganzen herauskomme. In einem wohlangebaueten Lande kann also das Interesse der Grundherren und des Pächters, als Producenten betrachtet, durch dergleichen Anordnungen nicht sehr gestört werden; aber ihr Interesse als Verzehrer kann allerdings darunter leiden, weil ihre eigenen Bedürfnisse vertheuert werden. — Was das Verbot der Wollenausfuhr in Rücksicht auf die Schaafzucht in England nicht gewirkt hat, weil hier der Preis des Schöpsenfleisches in demselben Verhältnisse gestiegen ist, wie der Preis der Wolle abgenommen hat, würde dieſs Verbot gewiſs in Spanien und jedem andern Lande gewirkt haben, wo der Werth und der Preis des Körpers des Schaafes zum Werthe und Preise des Vlieſses in einem andern Verhältnisse steht, und die Schaafzucht mehr um der Wolle wil-

len getrieben wird, als um des Fleisches willen. Hätte man hier das Beyspiel von England nachgeahmt und die Ausfuhr der Wolle gleichfalls verboten; gewiſs, die Schaafzucht würde sich bis auf den Grad vermindert haben, auf welchen sie sich vermindern muſste, um die Preise der Wolle mit dem Vortheile des Schaafzüchters ins gehörige Gleichgewicht zu bringen. Aber selbst für England hat jenes Verbot die nachtheilige Wirkung erzeugt, daſs man bey der Schaafzucht jetzo bey weitem mehr darauf sieht, groſse und leicht fett werdende Schaafe zu haben, als solche, welche gute Wolle geben; so daſs sich, genau betrachtet, die Güte der Wolle mit ihrem niedrigen Werthe so ziemlich abgleicht, und bey alle dem dennoch England durch sein Ausfuhrverbot der Wolle eher verloren als gewonnen hat *).

*) M. vergl. Adam Smith Unters. über den Nationalreichthum, Bd. III. S. 369., d. Uebersetz. v. Garve; Kraus Staatswirthsch. Bd. IV. S. 256. folg. u. Simonde de la richesse commerciale Tom. II. S. 133. Darin, daſs die englischen Landwirthe bloſs auf den angegebenen Punkt hinarbeiten, liegt wohl der Grund, warum die nach England verpflanzten Merinosschaafe hier bey weitem nicht die gute Wolle geben, wie die in Frankreich gezogenen. Auch werden in neuern Zeiten solche Racen von Schaafen immer beliebter, welche, wie besonders die Bakersche, sich keinesweges durch Güte der Wolle empfehlen, sondern besonders dadurch, daſs sie bey gleicher Nahrung mehr Fett ansetzen, oder schmackhafteres Fleisch geben, oder im Verhältnisse ih-

§. 99.

Wie man durch Ausfuhrverbote das Sinken der zu hohen Preise befördern will, will man meist durch Einfuhrverbote das Steigen der zu niedrigen bewirken. Durch Hemmung der Konkurrenz des Ausländers beym Angebote soll den inländischen Besitzern der Absatz ihrer zum Tausch bestimmten Waaren erleichtert und Gelegenheit gegeben werden, die zu niedrigen Preise dieser Waaren auf ihren angemessenen Punkt zu erhöhen. Auch hiervon versprechen sich unsere Regierungen grofse Wirkungen für das Uebereintreffen des wirklichen Preises der in den Tausch kommenden Güter mit ihrem angemessenen Preise, und beynahe überall giebt es bald mehr bald wenigere Waarenartikel des Auslandes, welchen man zu dem Ende den Eingang verboten hat. Doch auch diese Anstalten wirken nicht immer das, was sie wirken sollen, und was man von ihnen erwartet. Einfuhrverbote fremder Waaren steigern freylich die Preise derselben allemal dann in die Höhe, wenn die fremden Waaren, deren Einfuhr verboten ist, im Inlande entweder gar nicht gewonnen werden, oder nicht in einer Quantität, welche dem inländischen Bedarf entspricht. Doch in diesem

res Körpergewichts ein kleineres Gewicht an Knochen haben. M. vergl. übrigens noch Nemnich neueste Reise durch England etc. S. 9.

Falle wird die Einfuhr fremder Waaren nur äuſserst selten verboten. Sie wird vielmehr in der Regel begünstiget. Es sey denn, daſs eine Regierung ihrer Nation irgend ein fremdes zum Bedürfnisse gewordenes Produkt seiner Schädlichkeit halber, oder aus irgend einem andern weniger triftigen Grunde, gar nicht weiter zulassen wollte; oder, daſs politische Verhältnisse mit der Nation, welche uns jene Waaren zuführt, den Verkehr mit ihr nicht weiter gestatten wollten, wie dieſs jetzo mit England der Fall ist. Der gewöhnliche Fall, wo man zu solchen Einfuhrverboten seine Zuflucht nimmt, ist der, wenn man den inländischen Bedarf durch inländische Produkte gedeckt sieht, oder doch wenigstens decken zu können glaubt, und von der Fortdauer der fremden Zufuhr fürchtet, sie möge dadurch der inländischen Produktion Eintrag thun, daſs sie die Preise der inländischen Produkte zu sehr unter ihren angemessenen Preis herabdrängt.

Auf diesem Grunde beruhen insbesondere die so häufigen Verbote ausländischer Fabrikate, wodurch man den Absatz solcher inländischen Fabrikerzeugnisse befördern will, welche entweder wegen ihrer schlechtern Qualität, oder weil sie zu hoch im Preise stehen, auf den inländischen Märkten nicht genug Käufer finden, so lange es dem Ausländer vergönnt ist, hier mit dem Inländer in die Konkurrenz zu

treten. In diesem Falle sucht man durch solche Einfuhrverbote dem inländischen Fabrikanten Gelegenheit zu verschaffen, zum vortheilhaftern Absatz ihrer Produkte mittelst Erhöhung ihrer Preise. Oft wird dieser Zweck erreicht, oft aber auch nicht. Manche Waare, welche durch solche Anordnungen im Preise emporgetrieben werden soll, kommt trotz des Einfuhrverbots dennoch zu noch niedrigern Preisen in den Tausch, wie vordem, und der inländische Fabrikant, dem durch solche Verbote empor geholfen werden soll, geht dabey vielleicht eben so oft zu Grunde, als er empor kommt.

Auf jeden Fall befördern solche Verbote nie das Zusammentreffen des wirklichen Preises der Waaren mit ihrem angemessenen Preise; sondern immer nur Abweichungen; bald über ihm, bald unter ihm; denn die Stelle der Natur soll hier die Kunst vertreten, und dieſs gelingt nur äuſserst selten; in der Regel nie. Bey der Betrachtung des Einflusses, welchen solche Einfuhrverbote auf den Preis der inländischen Produkte haben können, sind die zwey Fälle wohl zu unterscheiden, ob das fremde Produkt unter die Kategorie unserer nothwendigen Bedürfnisse gehört? oder ob wir es ohne Nachtheil missen können? In dem erstern Falle wird durch solche Verbote freylich der Preis der inländischen Pro-

dukte in die Höhe gesteigert werden; allein diese Steigerung geschieht auf eine äuſserst antiökonomistische Weise, und dabey enthält sie zugleich den empfindlichsten Druck für den Konsumenten. Der Producent erhält hier ein Monopol, das er in der Regel mit der gröſsten Strenge gegen den Producenten handhabt. Die Produktion selbst erhöht sich nicht, und die Fabriken, welche man auf diese Weise begünstigen will, werden nicht blühender, sondern in der Regel nur noch schlechter. Des Absatzes und des Gewinns gewiſs, thut der Fabrikant nichts zur Verbesserung seiner Waare, er wird vielleicht oft indolent, und nöthiget am Ende durch seine Indolenz die Regierung, ihm das Monopol wieder zu nehmen, das man ihm zu unvorsichtig gestattet hatte. Und geschieht dieſs, so geschieht es nur äuſserst selten, ohne den gänzlichen Ruin des bisher begünstigten Fabrikanten; so daſs also auch hier am Ende die Begünstigung nur zu seinem Nachtheil wirkt.

Alle Einfuhrverbote solcher Waaren, welche unter die Kategorie der nothwendigen Bedürfnisse eines Volks gehören, lassen sich auf keine Weise ausreichend rechtfertigen. Solche Verbote können wohl die Immoralität begünstigen, den Staatsbürger zum Schleichhandel veranlassen, und ihn mit der Idee des Betrugs familiarisiren, die Bande der Regie-

rung und der Nation erschlaffen, aber die innere Produktion oder Fabrikation heben, dieſs können sie nie. Gerade das im Einfuhrverbote liegende Monopol der Inländer muſs alle Fortschritte zur Vollkommenheit lähmen; und das endliche Resultat dieser Zwangsmaaſsregel kann kein anderes seyn, als daſs die Nation am Genusse ärmer wird, ohne am Vermögen reicher zu werden *).

Am weitesten hat man wohl solche Einfuhrverbote in England getrieben. Unter den Artikeln, deren Einfuhr entweder gar nicht, oder nur gegen sehr hohe Abgaben, erlaubt ist, finden sich nicht bloſs Fabrikate, bestimmt für das höhere Wohlleben, sondern selbst solche, welche als Materialien zur weitern Verarbeitung, oder als Werkzeuge zu technischem oder wirthschaftlichem Gebrauche dienen; nicht bloſs Porcelain und Fayence, sondern selbst Dach- und Mauerziegeln; nicht bloſs Schnallen und Knöpfe, sondern auch Schiffsanker, Sensen und Sicheln, Zangen, Meiſsel und Bohrer, ja Blech und Drath, Eisen und Kupfer, auch wohl Mühlsteine, und vollends sogar gemeine Lebensmittel, Schlachtvieh, Salzfleisch, und bey mäſsigen Getraidepreisen, selbst Getrai-

*) M. vergl. des Grafen von Soden Nationalökonomie B. II. S. 40.

de *). Diese Maaſsregeln hat man als die Hauptquelle des hohen Wohlstandes der englischen Nation angesehen, und diese Ansicht hat auch andere Regierungen veranlaſst, sich die englische Handelspolitik in diesem Punkte zum Muster zu wählen. Indessen wohl sehr mit Unrecht. Die englischen Fabriken und der englische Nationalwohlstand würden sich gewiſs eben so hoch empor gehoben haben, als sie jetzt stehen, hätte man diese Verbote nicht erlassen; und es fragt sich noch sehr, ob sie nicht noch höher gestiegen seyn würden, als sie jetzt stehen, hätte man der Natur der Dinge ihren ganz freyen Lauf gelassen **). In Frankreich hat man die englischen Grundsätze neuerdings nachgeahmt und befolgt. Aber die Erfahrung hat

*) M. vergl. Smith Untersuch. über den Nationalreichth. Bd. III. S. 39. folg.

**) Man kann auf England mit Grunde anwenden, was Say Traité d'économie politique Tom. I. S. 278. über Ausfuhrverbote u. ihren Einfluſs auf den Nationalwohlstand eines Volks überhaupt sagt: „On voit" — heiſst es hier — „des nations prospérer même en suivant ce „système, parceque chés elles les causes de prospérité „sont plus fortes, que les causes du perissement. Les „nations ressemblent au corps humain; il existe en „nous un principe de vie, qui retablit sans cesse notre „santé, que nos excès tentent à altérer sans cesse. La „nature cicatrice les blessures, et guérit les maux, que „nous attirent notre maladresse et notre intemperance. „Aussi les états marchent, souvent même prospèrent en „dépit des plaies de tout genre, qu'ils ont à supporter „de la part de leurs amis et de leurs ennemis."

bis jetzt bey weitem mehr nachtheilige Folgen solcher Verbote gezeigt, als vortheilhafte. Die französischen Manufakturen liefern ihre Produkte durchgängig zu bey weitem höhern Preisen, als vordem; und bestehen eigentlich bloſs durch diese hohen Preise. Mit Fremden können sie die Konkurrenz bey weitem weniger aushalten, wie ehemals; zum klaren Beweise, daſs sie sich nicht empor gehoben haben, sondern eher zurückgekommen sind. Und für die ärmere Klasse der Landeseinwohner ist dieſs vorzüglich drükkend; sie müssen ihre Bedürfnisse zu sehr hohen Preisen bezahlen, und dennoch sind sie bey weitem schlechter bedient, als ehehin. Ein gemeiner Arbeiter, im Leman, der sonst zu seinen nöthigen Kleidungsstücken und Geräthschaften zum Landbau 62 Fr. 13 Cent. brauchte, braucht jetzt 82 Fr. 75 Cent. *).

Ueberhaupt sind solche Zwangsmaaſsregeln, wie Einfuhrverbote fremder Natur- oder Kunstprodukte sind, fast in allen Fällen entweder unnöthig oder zweckwidrig. Unnöthig sind sie, wenn das inländische Produkt, bey gleicher Güte mit dem Ausländischen, zu eben den Preisen in den Tausch

*) M. vergl. hierüber Simonde de la richess. commercial. Tom. II. S. 77. folg., u. besonders S. 170. folg., wo sich eine ziemlich genaue Uebersicht der in den einzelnen französischen Departements befindlichen Fabriken u. Manufakturen findet.

kommen kann, wie dieses. Durch die ausländische Konkurrenz können in diesem Falle die inländischen Gewerbsleute beym Preise eher gewinnen, als verlieren. Derjenige Theil des Preises, der bey der ausländischen Waare auf Fracht und Handelskosten fällt, und welchen der fremde Fabrikant oder Kaufmann den inländischen Abnehmern nicht erlassen kann, wenn er nicht mit offenbarem Schaden verkaufen will, — dieser Theil des Preises geht ihnen an sich schon zu gut. Schon dann, wenn sie mit dem Ausländer gleichen Preis halten, machen sie einen sehr bedeutenden Gewinn, den sie vielleicht ohne fremde Konkurrenz nie gemacht haben würden. Die fremde Konkurrenz wird auch ihrem Absatz wenig oder gar keinen Eintrag thun. Schon dadurch, daſs sie ihre Waaren nur etwas unter demjenigen Preise geben, welchen der Ausländer fordert, und wenn er bestehen will, fordern muſs, — schon dadurch werden alle Konsumenten bewogen werden, lieber bey ihnen zu kaufen, als beym Ausländer; denn daſs Menschen bloſs durch Vorurtheile für das Ausländische bestimmt würden, ist eine Behauptung, welche sich nicht rechtfertigen läſst, so oft man sie auch im gemeinen Leben hört. Niemand sucht das in der Ferne, was er eben so gut und zu eben so billigen Preisen in der Nähe haben kann. Bloſs durch das Einfuhrverbot, oder durch

sonstige Erschwerung des Verkehrs mit dem Auslande, wird mancher bewogen, dem ausländischen Produkte einen höhern Werth beyzulegen, als es wirklich hat, und es dem inländischen vorzuziehen *). Zweckwidrig aber sind solche Maaſsregeln, wenn das inländische Gewerbe seine Erzeugnisse nicht um den niedrigen Preis geben kann, wie der ausländische Gewerbsmann. In diesem Falle erhält sich die inländische Fabrik bloſs durch das Monopol, und durch den Zuschuſs, welchen ihr das konsumirende Publikum auf diesem Wege zu ihren Unterhaltungskosten leisten muſs. Gerade dieser Zuschuſs hemmt aber die Konsumtion, zwingt den Konsumenten zu Entbehrungen, und nöthigt am Ende selbst den begünstigten inländischen Fabrikanten, die Preise seiner Waare bis auf den Punkt zu erniedrigen, auf den er sich bey der Konkurrenz des Ausländers erniedrigt haben würde.

Am meisten wird dieſs immer der Fall dann seyn, wenn der Inländer die Waare, welche ihm bisher der Ausländer zuführte, nicht unter seine nothwendigen Bedürfnisse rechnet, und sie also ohne Nachtheil missen

*) So sollen jetzt in Frankreich reiche Leute oft englische Waaren tragen, um nur zu zeigen, daſs sie trotz des Verbots dennoch im Stande sind, sie sich zu schaffen. Das nitimur in vetitum, ist oft der Hauptgrund der Vorliebe für das Ausländische.

kann. Treibt der inländische Fabrikant hier die Preise seiner Waaren, durch das ihm zugestandene Monopol verleitet, über ihren angemessenen Preis in die Höhe, so kauft sie niemand. Man entbehrt lieber, als daſs man sich dazu versteht, dem Inländer für seine Waaren einen Preis zu verwilligen, den man ihrem Werthe oder ihrem Schaffungskostenbetrage nicht für angemessen hält. Die Nachfrage nimmt ab, und auch der Absatz des Fabrikanten; und will dieser so viel absetzen, wie vordem, so muſs er es sich gefallen lassen, die Preise auf denjenigen Punkt zu erniedrigen, auf welchem sie gestanden haben würden, wäre dem Ausländer die Konkurrenz gestattet gewesen. Oft aber muſs der inländische Fabrikant noch weiter herunter gehen, weil sich durch die hohen Preise seiner Waaren der Geschmack daran ganz verloren hat. Durch äuſserst niedrige Preise muſs er hier das Publikum erst wieder für sich und seine Waaren zu gewinnen, und dahin zu bestimmen suchen, daſs es seine Waaren unter die Kategorie seiner Bedürfnisse aufnimmt. So lange der Handel mit England frey war, kleidete sich unsere schöne Welt mit einer beynahe übertriebenen Vorliebe in Baumwollenfabrikate; und nicht nur England fand für diesen Zweig seiner industriellen Betriebsamkeit einen äuſserst bedeutenden Absatz in Deutschland, sondern auch die deutschen

Baumwollenfabrikanten machten sehr grofse Geschäfte. Unzufrieden mit der Konkurrenz der Engländer, klagten die Letztern hier häufig über die Nachtheile, welche sie durch diese Konkurrenz erleiden zu müssen glaubten, und hofften bedeutende Vortheile von einem Einfuhrverbote dieses Zweigs der englischen Industrie. Jetzt hat man das schon lange sehnlichst erwünschte Einfuhrverbot. Aber mit unsern deutschen Baumwollenfabriken steht es nicht besser, als vordem. Statt empor zu kommen, sind sie vielmehr sichtbar herabgekommen; und der Grund dieses Herabkommens liegt wohl keinesweges, wie man gewöhnlich glaubt, allein in dem hohen Preise der rohen Baumwolle, der durch die jetzige Schwierigkeit des Seehandels erzeugt ist, sondern auch der geringere Verbrauch ihrer Erzeugnisse hat daran Antheil. Der Geschmack an Baumwollenwaaren, der sich auf die vorzügliche Güte der englischen Fabrikprodukte gründete, hat sich vermindert, und da man nunmehr keine englischen Baumwollenwaaren mehr haben kann, so kauft man jetzt auch keine deutschen. Statt dafs man hoffte, die deutschen Fabrikate würden im Preise steigen, sind sie vielmehr aus diesem Grunde im Vergleich gegen die Kostbarkeit des rohen Materials gefallen; was sich deutlich vorher sehen liefs, wenn man bey jenen Hoffnungen die unabänderlichen Gesetze

der Natur des menschlichen Handelsverkehrs besser berücksichtiget hätte, als sie wirklich berücksichtiget wurden. Alle Einfuhrverbote streben ihrer Natur nach immer auf Erhöhung der Preise der Waaren, deren Einfuhr man verboten hat. Aber indem sie auf diesen Punkt hinstreben, wirken sie immer der Konsumtion entgegen, und indem sie dieser entgegen wirken, widerstreben sie dem Zwekke, den man durch sie zu erringen sucht. Dieſs ist der natürliche Lauf der Dinge, und wenn er nicht überall gleiche Wirksamkeit äuſsert, und gleiche Folgen zeigt, so liegt dieſs immer nur in zufälligen Umständen; meist in den Ansichten, welche der Konsument von der Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit der unter dem Einfuhrverbote begriffenen Waaren für seine Bedürfnisse hat. Je leichter sich diese Ansichten ohne Nachtheil der Konsumenten ändern lassen; um so weniger wirkt das Einfuhrverbot immer für seinen Zweck.

Am allerwenigsten läſst sich immer von Einfuhrverboten fremder Luxusartikel für inländische Fabriken erwarten, welche sich mit der Erzeugung solcher Artikel beschäftigen. Der Luxus bindet sich nie an Gesetze, und läſst sich nie durch Gesetze leiten; er ist einer ewigen Versatilität unterworfen, denn hier treibt die Laune ihr freyestes Spiel. Hier übt die Mode ihre Herrschaft mit unerbittli-

cher Strenge und mit der unbeschränktesten Willkür. Bloſs Geschmack und Eigennutz geben ihr eine andere Richtung, und diese Richtung erhält sie oft im Augenblicke. Einfuhrverbote auf Modeartikel können daher zwar auf Veränderung der Mode hinwirken, aber Fabriken auf solche Modeartikel empor zu heben, dieſs vermögen sie nie. Eine Fabrik auf solche Waaren, welche sich bey der fremden Konkurrenz wegen der niedrigen Preise ihrer Fabrikate nicht erhalten konnte, wird sich auch nie erhalten können, wenn die fremde Konkurrenz durch Einfuhrverbote gesperrt ist.

Doch Einfuhrverbote mögen auch noch so sehr für den Zweck wirksam seyn, für welche eine Regierung durch sie wirksam seyn will, immer sind sie ein äuſserst gefährliches Mittel, und wirklich unter allen den Mitteln, durch welche eine Regierung das Emporsteigen der zu niedrigen Preise befördern mag, das Allergefährlichste. „Was in „der Haushaltung einer Privatfamilie Klugheit ist“ — sagt Adam Smith *) sehr treffend

*) In seinen Unters. über den Nationalreichth. Bd. III. S. 47. d. Uebersetz. v. Garve. Anders denkt hierüber von Struensee in seinen Abhandl. über wichtige Gegenstände der Staatswirthsch. Th. III. S. 537. folg. Seiner Meinung nach rechtfertiget sich der Fabrikenzwang durch die Grundsätze der höhern Politik. Er sieht ihn als ein Mittel an, den Staat blühend und mächtig zu machen, und empfiehlt ihn vorzüglich um deſswillen, weil

— „das kann in der Verwaltung eines gro-
„ſsen Staats wohl nicht Thorheit seyn. Wenn
„uns das Ausland gewisse Waaren wohlfeiler
„liefern kann, als wir sie selbst zu machen
„im Stande sind; so ist es wohl besser, daſs
„wir sie mit dem Erzeugnisse unseres Fleiſses,
„den wir in einer Gattung, worin wir gewis-
„se Vorzüge vor dem Auslande besitzen, an-
„gewandt hatten, einkaufen. Die allgemeine
„Landesindustrie, welche dem darauf ver-
„wendeten Landeskapitale immer angemessen
„ist, wird dabey eben so wenig leiden, als
„der Gewerbfleiſs der vorerwähnten Hand-
„werker leidet; sie darf nur den Weg ausfin-
„dig machen, auf welchem sie sich am vor-
„theilhaftesten beschäftigen kann. Dabey ist
„aber gewiſs kein groſser Vortheil, wenn
„man den Gewerbfleiſs auf eine Sache lenkt,
„die wohlfeiler zu kaufen, als zu verfertigen

jetzt ein bloſs ackerbautreibender Staat kein mächtiger und blühender in Europa seyn könne. Doch die neueste Geschichte des preuſsischen Staats — bey dessen Verwaltung man dieser Idee huldigte, und dessen Flor mehr durch Manufakturen, Fabriken und Handel, als durch Ackerbau und Urproduktion befördert werden sollte — zeigt wohl befriedigend genug, wie schwach ein Staat sey, dessen Blüthe und Macht auf solchen widernatürlichen Mitteln beruht. M. vergl. übrigens Malthus Versuch über die Bedingungen und Folgen der Volksvermehrung; übersetzt von Hegewisch (Altona 1807. 2 Bde. 8.) Bd. II. S. 96. folg.; ingleichen Schmalz Annalen der Politik (Berlin 1809, 8.) Heft I. Nr. III. S. 33. folg.

„ist. Der Werth des jährlichen Erzeugnisses „wird unstreitig geringer, wenn der Fleiſs „abgehalten wird, Waaren zu verfertigen, „welche mehr werth sind, als diejenigen, „welche er verfertigen soll. Vorausgesetzt „nun, daſs diese Waare von Ausländern „wohlfeiler gekauft, als im Lande gemacht „werden konnte; so war man im Stande, sie „nur mit einem Theile derjenigen Waare, „oder, was einerley ist, mit einem Theile „des Preises von denjenigen Waaren anzu„schaffen, welche der mit einem gleichen „Kapitale beschäftigte Gewerbfleiſs im Lande „selbst hätte verfertigen können, wenn man „ihn seinem natürlichen Gange überlassen „hätte. Die Landesindustrie wird also von „einem vortheilbringenden Gewerbe zurück„gehalten, und auf ein minder vortheilhaf„tes gelenkt. Der Gesetzgeber wollte den „Tauschwerth des jährlichen Erzeugnisses „vermehren, und dieser Werth muſs durch „alle solche Anstalten vermindert werden. „Verordnungen dieser Art können vielleicht „die eine oder die andere Manufaktur schnel„ler empor bringen, als dieſs auſserdem ge„schehen seyn würde, und diese kann viel„leicht nach einiger Zeit ihre Waare so wohl„feil oder noch wohlfeiler *) liefern, als die

*) Die Ausdrücke wohlfeil und wohlfeiler werden hier nicht in ihrem eigentlichen Sinne gebraucht, sondern sie deuten nichts weiter an, als: zu geringen Preisen.

„Ausländer die Ihrige. Wenn aber auch auf „diese Weise die Industrie der Gesellschaft „früher, als es sonst geschehen seyn würde, „mit Vortheil in einen besondern Kanal ge- „leitet worden ist; so folgt doch daraus noch „keinesweges, daſs durch eine solche Anstalt „die Totalsumme der gesellschaftlichen In- „dustrie oder des gesellschaftlichen Einkom- „mens vermehrt werden könne. Jene kann „nur nach Maaſsgabe ihres Kapitals wachsen, „und ihr Kapital kann nur in der Maaſse zu- „nehmen, als nach und nach etwas von ih- „rem Einkommen erspart wird. Unfehlbar „bewirkt jede solche Anstalt eine Verminde- „rung der Einkünfte. Was nun aber die Ein- „künfte vermindert, das kann ohnmöglich „das Kapital sicher und stärker vermehren, „als es sich von selbst vermehrt haben würde, „wenn man beides, Industrie und Kapital, „ihrer natürlichen Anwendung überlassen hät- „te. Gesetzt der Staat hätte, ohne jene An- „stalten, diese oder jene Manufaktur nicht be- „kommen, so würde er darum in keiner Pe- „riode seiner Dauer ärmer seyn. Sein gan- „zes Kapital, und seine ganze Industrie hät- „ten in jener Periode Anwendung gefunden, „obgleich bey andern Gegenständen und auf „eine andere Weise, welche zu der Zeit die „vortheilhafteste gewesen wäre. In jeder Pe- „riode hätte die Gesellschaft von ihrem Kapi- „tale die möglichst gröſsten Einkünfte gezo-

„gen, und Kapital und Einkünfte wären mit „der möglichsten Schnelligkeit gewachsen.“ Wenn hundert in einem gewissen Gewerbe beschäftigte Menschen jährlich ein Erzeugniſs von Waaren liefern, das um den zehnten Theil des Preises anderwärts billiger zu bekommen ist, als sie es stellen können; so ist es, als ob sie den zehnten Theil ihres Unterhalts umsonst von den Käufern ihrer Waare gereicht erhielten. Es ist nicht anders, als ob der zehnte Theil dieser Menschen seinen Unterhalt auf Kosten der Käufer ihrer Waare zöge. Der Zwang, welcher dem Publikum auferlegt wird, statt die Waaren des Auslandes zu niedrigen Preisen, die des Inlandes zu hohen zu kaufen — dieser Zwang gleicht der Erhebung einer Armensteuer zu Gunsten derjenigen Menschen, welche mit der Verfertigung der inländischen Waaren beschäftiget sind. Mag sich eine solche Einrichtung in anderm Betrachte vielleicht rechtfertigen lassen; ein Mittel, den gesammten Wirthschaftsertrag einer Nation zu vermehren, — wofür sie manche Regierung ansieht — kann sie nie seyn; so wenig als die Anlegung von Werkhäusern, in welchen der volle Betrag dessen nicht hervorgebracht wird, was ihre Unterhaltung kostet; denn wirklich ist es ganz einerley, ob Menschen, welche durch ihre Arbeit den Betrag dessen nicht wieder erzeugen, was ihr Unterhalt kostet, vereint in

Einem Werkhause arbeiten, oder zerstreut in ihren Wohnungen *).

Einer der gröſsten Nachtheile, welche mit solchen Zwangsmaaſsregeln verbunden sind, ist übrigens auch noch der, daſs dadurch der Absatz unserer entbehrlichen Waaren an das Ausland gehemmt wird, und die Producenten dieser Waaren genöthigt werden, sie unter ihrem angemessenen Preise wegzugeben, während sie vielleicht die inländischen Waaren, deren Preise das Einfuhrverbot gesteigert hat, über jenem Preise kaufen müssen. Durch den Absatz der Produkte des Auslandes bey uns, ist in der Regel auch dem Ausländer der Einkauf unserer Produkte erschwert. Hat er vielleicht nichts anders, was er uns für unsere Produkte geben kann, als diejenigen Waaren, deren Einfuhr verboten ist, so muſs er ganz wegbleiben **). Hat

*) „Vouloir maintenir une manufacture en dépit de la nature des choses" — sagt Simonde de la richesse commerc. Tom. II. S. 219 — „c'est un projêt si insensé, que „de vouloir enrichir un homme en le faisant tenir un „équipage, et lui rembourser la moitié des frais, qu'il „occasionne."

**) Aus diesem Grunde ist das jetzige Verbot des Handelsverkehrs mit England für die nördlichen Provinzen von Deutschland und Preuſsen, Polen und Ruſsland so drückend. Alle leiden durchgängig bey weitem weniger durch die verbotene Einfuhr der englischen Fabrikate und anderer sonstig von England bezogenen Handelsartikel, als durch den verminderten Absatz

er aber auch etwas anders, so fragt es sich sehr, ob er es bey uns so mit Vortheil absetzen kann, wie anderwärts. Und will er endlich bloſs gegen baares Geld kaufen, so erhöht sich der Preis unserer Waare dadurch, daſs er jetzt keine Herfracht hat, die Hälfte des Weges also umsonst machen muſs, und daſs endlich der Wechselkurs von unsern Marktplätzen auf die Seinigen fällt; was oft schon allein ausreichend ist, ihn vom Besuch unserer Märkte abzuhalten.

Kurz man mag Einfuhrverbote betrachten, von welcher Seite man will, überall zeigen sie sich als nachtheilig; und waren ihre nachtheiligen Folgen nicht überall bisher bemerkbar, so lag es wohl nicht an ihnen, sondern nur daran, daſs sie den natürlichen Lauf der Dinge nicht ganz hemmen konnten, und daſs die Natur ihre wohlthätige Wirksamkeit nicht bloſs da äuſsert, wo man sie dabey unterstützt, sondern selbst auch noch da, wo man ihr entgegen arbeitet *). Sicherer als solche Verbote, wirkt ohnfehlbar für das Emporkom-

ihrer bisher gröſstentheils nach England gegangenen rohen Produkte.

*) M. vergl. übrigens über die hier aufgestellten Grundsätze noch Jacob Grunds. d. Nationalökonomie S. 282. §. 557. folg.; Say a. a. O. Tom. I. S. 266. folg., Simonde a. a. O. Tom. II. S. 142. folg.; Schmalz Handbuch der Staatswirthschaft S. 251. §. 361. folg.; und Kraus Staatswirthschaft Bd. III. S. 65. folg.

men solcher inländischen Gewerbe das Beyspiel des Regenten und des Hofpersonals, so wie überhaupt der angesehenen Glieder des Gouvernements, wenn diese den inländischen Produkten im Gebrauche den Vorzug vor den Ausländischen geben, und so die Unterthanen zur Nachahmung ihres Geschmacks auffordern. Diefs ist der natürliche Weg, auf welchem man zur Verbannung der Ausländer gelangen kann, und da er der natürliche ist, so führt er zuverlässig zum Ziele, und ohne allen Nachtheil.

§. 100.

Was von unbedingten Aus- und Einfuhrverboten gilt, läfst sich in gewisser Beziehung auch von Abgaben sagen, womit die Ausfuhr, oder Einfuhr gewisser Waaren belastet ist. Auch diese beschränken die freye Konkurrenz, und befördern in dieser Hinsicht gleichfalls Abweichungen des wirklichen Preises der Waaren von ihrem angemessenen Preise. Ihre Wirksamkeit auf diesen Punkt hin, ist freylich nicht so stark, und nicht so geradezu in die Augen fallend, wie die der unbedingten Aus- oder Einfuhrverbote. Allein bey einer etwas sorgfältigern Aufmerksamkeit bemerkt man ihren Einflufs auf den angegebenen Punkt ganz klar und deutlich. Beide, Abgaben auf die Ausfuhr inländischer Pro-

dukte, und Abgaben auf die Einfuhr ausländischer, scheinen zwar nur zunächst bloſs den angemessenen Preis, den Schaffungskostenbetrag, dieser Waaren zu erhöhen oder zu erniedrigen. Aber wirklich erhöhen oder erniedrigen sie in den meisten Fällen auch den wirklichen Preis. Auf diesen Punkt hin wirken sie theils dadurch, daſs sie die Konkurrenz hemmen; theils dadurch, daſs sie den Begehrer solcher Waaren unbereitwilliger zu ihrem Erwerb machen, indem sich jeder gern eine Abgabe erspart, die für ihn durchaus keinen Nutzen hat, die ihm vielmehr den Genuſs einer Waare verleidet, welche er unter seine Bedürfnisse zählt. Die auf die Ausfuhr eines inländischen Produkts gelegte Abgabe führt den auswärtigen Begehrer, der sie bisher von uns bezog, immer dahin, daſs er seine Nachfrage möglichst beschränkt. Diese Beschränkung aber zwingt den Besitzer, der seine, mit der Abgabe belastete, Waare in den Tausch bringt, durch Erniedrigung des wirklichen Preises den Ausländer für den fernern Tausch mit ihm gleichsam erst gewinnen zu müssen; was denn die Folge hat, daſs die auf die Ausfuhr gelegte Abgabe, immer bey weitem mehr den Inländer trifft, als den Ausländer, auf den es dabey vorzüglich angesehen war, und den die Regierung auf diese Weise vielleicht besteuern

zu können glaubte *). Indessen selten bleibt es bloſs hierbey stehen. Der inländische Producent, der den Ausländer durch Uebernahme dieser Auflage erst zum Tausche mit ihm geneigt machen muſs, muſs durch diese Bürde sehr bald von einer Betriebsamkeit zurückgeschreckt werden, die ihm mehr Schaden als Vortheil gewährt; er verringert seine Produktion, und sucht dadurch die Preise in die Höhe zu treiben. Dieſs kann aber keine andere Folge haben, als daſs der Ausländer nun ganz wegbleibt, und daſs nunmehro selbst der inländische Begehrer, dem man durch die in der Abgabe liegende modificirte Beschränkung der Konkurrenz des Ausländers begünstigen wollte, sich entschlieſsen muſs, für das inländische Produkt nunmehr eben so viel, und vielleicht noch mehr zu zahlen, als er vorhin bey der Konkurrenz des Ausländers dafür zahlen muſste.

Auf diese Weise wirkt das in der Abgabe liegende modificirte Ausfuhrverbot immer gerade so, wie das unbedingte. Statt die Preise der inländischen Produkte durch Hemmung

*) Die Abgabe von zwölf Groschen, welche sich die preuſsische Regierung im J. 1800 u. 1801 von jedem aus den Häfen an der Ostsee ins Ausland, besonders nach England, gehenden Scheffel Waizen zahlen lieſs, zahlten nicht die Konsumenten durch höhere Waizenpreise, sondern sie fiel bloſs nur den Waizenproducenten zur Last. M. vergl. Christian Jakob Kraus vermischte Schriften Th. I. S. 147. folg.

der Konkurrenz des Auslandes zu erniedrigen, und dadurch den inländischen Begehrer zu begünstigen, wirkt es, wie jede Anomalie, gewöhnlich und in der Regel auf ihre Erhöhung, selbst für den Inländer; verursacht ihm also Schaden; statt daſs er Vortheil davon erwartete. Und, was das Allerschlimmste bey der Sache ist, der Nationalwohlstand nimmt dabey immer ab, statt daſs er zunehmen sollte.

Am allermeisten ist dieſs immer der Fall, und am allernachtheiligsten wirken daher solche modificirte Ausfuhrverbote immer dann, wenn sie Produkte treffen, welche ausschlieſslich der Wirksamkeit der produktiven Kraft der Natur ihr Daseyn verdanken, oder doch vom menschlichen Geiste nur hervorgebracht werden können, mittelst Benutzung der Wirksamkeit der Natur für die Aeuſserung seiner produktiven Kräfte. Der Producent wird hierdurch immer veranlaſst, eine Menge Dinge im Schooſse der Natur unbenutzt liegen zu lassen, durch deren Gewinnung er die Masse seiner Güter und seinen Wohlstand bedeutend vermehren konnte. Die Nation wird hier von der Achtung und von dem Erwerb eines Gutes zurück gehalten, in dessen Besitz sie sich wirklich befindet. Die Natur äuſsert ihre produktive Kraft umsonst und vergebens; und die Nation wird ärmer, statt daſs man sie reicher machen wollte. Ihr entgeht hier der Gewinn, den sie für diese

Schätze, welche ihr die Natur gab, vom Auslande beziehen konnte; und der Inländer gewinnt nichts dabey, weil der Producent nicht mehr zu Tage fördert, als ihm der inländische Konsument abnehmen kann, und der Producent, das, was er zu Tage fördert, dem Konsumenten nicht unter ihrem angemessenen Preise geben kann, wenn er bestehen will. Und selbst dieser angemessene Preis ist gewöhnlich höher, als er auſserdem seyn würde, wenn die Konkurrenz des Ausländers frey wäre. Die geringe Aussicht des Producenten auf starken Absatz und auf den möglichsten Gewinn, schwächt nach der Natur der Sache seine Betriebsamkeit. Er arbeitet lässig und sorglos; er denkt nicht auf Mittel zur Erleichterung seiner Produktion; und was er gewinnt, kostet ihm bey weitem mehr, als es ihm gekostet haben würde, hätte die Konkurrenz des Ausländers seine Betriebsamkeit im nöthigen Grade der Regsamkeit erhalten *). Manche Landstrecke im

*) „Imposten auf ausgehende Urprodukte" — sagt der Graf von Soden, Nationalökonomie B. II. S. 42. sehr richtig — „sind eine direkte Lähmung der Urproduktion. „Die Auflage soll die innere industrielle Produktion erzwingen, indem man dem Nationalfabrikanten das Material um einen Preis verschafft, der unter dessen verglichenem Werthe steht; denn der verglichene Werth „ist der Weltwerth. Das Resultat einer solchen Auflage „kann nur seyn, daſs der Urproducent einen Stoff, für „den er nicht den verglichenen vollen Werth des Pro-

nördlichen Deutschlande, in Polen, Preufsen und Rufsland, würde unbebauet seyn, und die Landwirthschaft würde hier bey weitem nicht den Grad der Kultur haben, den sie wirklich hat, hätten die Landwirthe nicht Gelegenheit gehabt, ihren Ueberflufs ins Ausland abzusetzen, und hätte sie diese Gelegenheit nicht veranlafst, auf jede Verbesserung der Landkultur zu denken. Der Einflufs, den der Verkehr mit dem Auslande auf die Verbesserung und Vervollkommnung der Produktion eines Landes hat, kommt selbst in Rücksicht auf die Preise immer auch dem Inländer zu gute, und diesem bey weitem mehr, als dem Ausländer; und wenn der Inländer den Verkehr mit dem Ausländer zu hemmen sucht, so thut er sich gewifs den gröfsten Schaden.

Nur dann mögen sich Abgaben auf die Ausfuhr inländischer Erzeugnisse etwa rechtfertigen lassen, und nur dann mögen sie ohne nachtheilige Wirkung in Rücksicht auf die Prei-

„dukts zu erhalten hoffen kann, auch nicht mehr pro„ducirt; dafs seine Anstrengung bey der verschlossenen „Aussicht des Lohns ermattet; dafs die fremde Nation, „von welcher er diesen Lohn erhalten haben würde, ent„weder diese Urprodukte zu entbehren sucht, wenn sie „entbehrlich sind, also deren Genufs verkümmert wird, „oder, sind jene Urprodukte ihr unentbehrlich, alles auf„bietet, sie, sey es auch zu höhern Preisen, mit einem „ohne Vortheil verschwendeten, also unökonomistischen „Produktivkraftaufwand, sich zu verschaffen."

se für den Inländer seyn, wenn die Waare, welche man bey der Ausfuhr mit einer Abgabe belastet, unter die unentbehrlichen Bedürfnisse des Ausländers gehört, und er sie von anders woher entweder gar nicht, oder doch nicht so leicht beziehen kann, wie von uns. Doch erfordert selbst in diesem Falle die Sache einige Vorsicht; sonst können solche Maaſsregeln auch hier dieselben Nachtheile bewirken, wie auſserdem. Ist das Bedürfniſs kein absolut unentbehrliches; ist est bloſs ein vom Luxus geschaffenes; so wird der Ausländer sich die Taxe, welche man ihm auflegt, selten lange gefallen lassen; besonders wenn sie sehr hoch seyn sollte. Er wird sich über kurz oder lang zu Resignationen bequemen, und diese werden uns am Ende lästiger werden und nachtheiliger seyn, als ihm unsere Taxe. Aus diesem Grunde fragt es sich sehr, ob es für Frankreich rathsam seyn würde, die ausgehenden Champagner- Burgunder- und vorzüglichere Sorten Bourdeaux-Weine mit einer Abgabe von Zehen vom Hundert zu belegen, wie Simonde *)

*) In seinem oft angeführten Werke de la richesse commerciale Tom. II. S. 235. Simonde glaubt zwar, daſs der Ausländer diese zu einem Gegenstande des Luxus für ihn gewordenen Weine, trotz dieser Auflage dennoch fortkaufen würde; allein es fragt sich sehr, ob dieſs der

räth. Die ohne dieſs schon hohen Preise dieser Weine würden dadurch noch mehr gesteigert werden, und man kann sie weit leichter entbehren, als das arabische Gummi, das in England aus dem angegebenen Grunde mit einer hohen Ausfuhrtaxe belegt ist. Selbst dann, wenn solche Waaren wirklich absolut unentbehrlich für den Ausländer sind, und man vollkommen überzeugt ist, er könne sie nur von uns beziehen, — selbst noch dann dürfen diese Abgaben nicht zu hoch getrieben werden. Der menschliche Geist verträgt mitunter Zwang, aber immer nur mit Sträuben; und je stärker der Zwang ist, je stärker ist auch immer sein Widerstreben. Zu harte Versagung eines angewöhnten Bedürfnisses führt auf Nachforschungen, wie es auf andere Weise befriediget werden kann, und diese Nachforschungen führen oft zu den wichtigsten Entdeckungen, durch welche dem Uebergewichte einer Nation im Handelsverkehre mit der Andern oft auf einmal ein Ende gemacht wird, zu einer Zeit, wo man es oft am wenigsten glaubte. Die Schwierigkeiten, welche Spanien dem Verkehr zwischen den Portugiesen und Holländern mit indischen Waaren entgegensetzte, trieb die Letztern gegen das Ende des sechzehenden Jahrhunderts nach Ostin-

Fall seyn würde; eben weil es bloſs Luxusartikel sind, lassen sie sich sehr leicht entbehren.

dien; die zu hohen Preise des Zuckers und Kaffees führten in unsern Tagen auf die Erfindung und Zubereitung einer Menge Kaffeesurrogate, und auf die Entdeckung des Zuckers aus Runkelrüben, vom Safte des Ahornbaums, aus dem Stengel des türkischen Waizens, und aus dem Safte der Weintrauben; und wer weifs, auf welche Entdeckungen der Mangel an indischen Waaren die Bewohner des Kontinents noch führen wird, wenn er noch einige Zeit fortdauert. Statt der indischen Farbematerialien hat man schon manches Einheimische entdeckt, und die Nachforschungen unserer Naturforscher und Chemiker werden bald zur Kenntnifs noch mehrere führen *). Manches Land hat zwar

*) So hat der Ausschlufs der Engländer vom russischen Handel diese auf die Idee geleitet, das Gas, welches die Steinkohlen geben, wenn sie zersetzt werden, zu Pech und Theer zu benutzen, welche Artikel sie bisher stark aus Rufsland bezogen. Und auch den russischen Fischleim, den die grofsen Fische der Wolga liefern, und den die Engländer zur Klärung des Biers bedürfen, hat man mit dem besten Erfolge durch Fischleim, den man aus Seefischen gewinnt, zu ersetzen gewufst. Der letztere wird schon in solcher Menge in England gewonnen, dafs er bald einen Ausfuhrartikel abgeben kann. Die Summe von 102,800 Pfund Sterling, welche noch im Jahr 1806 für Hausenblase aus England nach Rufsland gieng, betrug im Jahre 1808 eine unbedeutende Kleinigkeit. M. vergl. den Korrespondent v. u. f. Deutschland, 1810. Nr. 11.

in Rücksicht auf die Hervorbringung gewisser Waaren sehr bedeutende Vorzüge vor dem andern; aber überall erhebt bloſs der menschliche Geist Dinge an sich zu Gütern, und dieser übt seine Uebermacht im Reiche der Güter mit der freyesten Willkür, die nur durch seine Konvenienz motiviret wird. Er erhebt Dinge an sich zu Gütern, und macht Güter wieder zu Dingen an sich; je nachdem das Eine oder das Andere seinem Vortheile zusagt. Will man ihn durch solche Verbote tyrannisiren, so bringt man ihn gewöhnlich dahin, daſs er als Güter bisher anerkannte Waaren ganz aus dem Kreise der Güter verbannt, und sich auf diese Weise von seinem Nachbar unabhängig macht, der seine natürliche Ueberlegenheit ihm recht fühlbar machen will. So lange die Einwohner eines Landes eine fremde Waare, welche sie nicht selbst erzeugen können, unter ihre Güter rechnen, — so lange werden sie sie zwar bey uns kaufen, trotz des durch die Abgabe gesteigerten Preises. Aber steigern wir die Preise zu sehr, so wird man versuchen, ob man unsere Waaren entbehren kann; und bald werden diese Versuche dahin führen, daſs man wirklich sie entbehrt, und dem Ausländer die Waare selbst nicht zu dem niedrigsten Preise abkauft, für welche man ihm bisher den höchsten zahlte.

Hätte man es bey solchen Maaſsregeln,

wie unbedingte sowohl als modificirte Aus- und Einfuhrverbote sind, überhaupt nicht mit einem Wesen zu thun, dessen Leitung für bestimmte Zwecke immer nur mit der gröſsten Vorsicht, Klugheit und Behutsamkeit geschehen kann, so würde sich auch von Auflagen gewisser ausländischer Waarenartikel für den Absatz und die Steigerung der Preise der inländischen Waaren bey weitem mehr hoffen lassen, als sich aus dem angegebenen Grunde je wirklich hoffen läſst. Abgaben auf ausländische Erzeugnisse, um dadurch dem Ausländer die Konkurrenz auf den inländischen Märkten zu erschweren, dem Inlande aber die Steigerung der Preise seiner Produkte zu erleichtern — solche Abgaben haben für den angegebenen Zweck noch nie viel gewirkt; und in der Natur der Sache liegt es auch, daſs sie nie viel wirken können. Steht der Preis der Waaren des Auslandes, welchen man auf diese Weise den Zugang bey uns versagen will, wirklich unter ihrem angemessenen Preise, so bedarf er solcher modificirten Einfuhrverbote nicht. Die zu niedrigen Preise halten ohnedieſs den Ausländer von dem Besuch unserer Märkte mit solchen Waaren ab. Er bringt uns nichts, als was er bey uns mit Vortheil absetzen kann; und dieser Fall ist hier nicht vorhanden. Und eben so sind solche modificirte Beschränkungen der Konkurrenz des Ausländers dann un-

nöthig, wenn der inländische Producent trotz der Konkurrenz des Ausländers seine Produkte dennoch um den angemessenen Preis absetzt. Es wäre gewiſs der thörichtste Einfall, welchen eine Regierung haben könnte, wenn sie den inländischen Producenten durch solche Auflagen auf ausländische Waaren zu dem Ende begünstigen wollte, damit er seine Waaren an den inländischen Konsumenten zu einem wirklichen Preise absetzen könne, der über dem Angemessenen stände. Also der einzige Fall, wo man vielleicht solche Auflagen als ein Mittel betrachten konnte, dem Inlande den Absatz seiner Produkte, und das Emporheben ihrer zu niedrigen Preise auf den Angemessenen zu befördern, wäre etwa der, wenn die Konkurrenz des Auslandes den Inländer nöthigte, seine Produkte an den inländischen Begehrer unter ihrem angemessenen Preise wegzugeben; — und wirklich ist auch dieſs der gewöhnlichere Fall, in welchem man von solchen Maaſsregeln Gebrauch zu machen pflegt. Beym ersten Anscheine scheinen sie hier für den angegebenen Zweck viel zu versprechen. Doch sie scheinen es auch nur. In der Wirklichkeit leisten sie gewöhnlich wenig, oder gar nichts.

Der Grund, warum der inländische Producent seine Waare nicht um denselben Preis absetzen kann, wie der Ausländer, liegt immer darin, daſs der Ausländer, bey der Produk-

tion der Waare, mit welcher er auf den inländischen Märkten in die Konkurrenz tritt, entweder durch die Natur oder durch besondere Kunstfertigkeit mehr begünstiget ist, als der Inländer. Aus diesem Grunde kann er sein Produkt entweder mit einem geringern Aufwande von Mühe und Gütern gewinnen oder hervorbringen, oder er kann ihr einen höhern Grad von Vollkommenheit geben, als der Inländer dem Seinigen. Aber jeder dieser beiden Umstände treibt immer den inländischen Begehrer, sich bey seiner Nachfrage eher an den Ausländer zu wenden, als an den Inländer. Ist der letzte Fall vorhanden, und hat der inländische Begehrer einmal den Vorzug der ausländischen Produkte vor denen des Inländers anerkannt, so wird er es sich nur äufserst selten gefallen lassen, um des höhern Preises willen, den das ausländische Produkt durch die auf seine Einfuhr gelegte Abgabe erhalten hat, das Produkt des Inländers um einen höhern Preis zu bezahlen, als er es vorhin bezahlte, bey der ganz freyen Konkurrenz des Ausländers. Er wird, wenn er kann, die ausländische durch die Abgabe etwas kostbarer gewordene gute Waare immer lieber zu einem höheren Preise kaufen, als dafs er sich dazu verstehen wird, für die schlechtere inländische mehr zu geben, als vordem. Ja in manchen Fällen wird sogar der hohe Impost vielleicht gerade den prah-

lenden Luxus reizen, das Ausländische dem Inländischen vorzuziehen, selbst, wenn beides von einerley Güte wäre. Und ist die fremde Waare durch die zu hohe Auflage so hoch im Preise gestiegen, daſs er sie gar nicht bezahlen kann, so wird er sich weit eher entschlieſsen, diese Waare ganz zu entbehren, als daſs er sich zu einer Erhöhung des Preises versteht für die inländische schlechtere. In Frankreich hat man die Einfuhr des in der Schweiz gesponnenen baumwollenen Garns mit hohen Taxen belegt, um dadurch die inländischen Spinnereyen zu heben. Indessen die Spinnereyen haben sich nicht gehoben, und die französischen Mousselinfabriken haben dadurch unendlich gelitten; sie verarbeiten lieber das kostbare englische oder schweizer Garn, als das schlechte französische. Und wollte Sachsen die Einfuhr fremder Weine mit hohen Abgaben belasten, um dadurch die Preise der schlechten Landweine zu steigern; die fremden Weine würden zwar nicht gekauft werden; aber für die schlechtern Landweine würde doch gewiſs niemand mehr zahlen, als jetzo. Wem sie bisher zu schlecht waren, der würde sie auch in Zukunft nicht trinken. Statt im Preise zu steigen, würden sie eher fallen, weil der Geschmack am Weintrinken, dem auch sie bisher manchen Absatz verdankten, im

Ganzen eher abnehmen würde, als zunehmen. Wäre aber der erstere vorhin angegebene Fall vorhanden, hätte der Ausländer dem Inländer den Absatz seiner gleich guten Waaren dadurch erschwert, daſs er sie um deſswillen zu niedrigern Preisen weggeben konnte, und wirklich weggab, als der Inländer die Seinigen, weil er sie mit einem geringern Aufwande von Mühe und Gütern gewinnen oder hervorbringen konnte — wäre dieser Fall vorhanden, so wird der Inländer seine Hoffnungen auf Erzielung höherer Preise immer dadurch vereitelt sehen, daſs jedermann eine und dieselbe Waare immer lieber zu niedrigen, als zu hohen Preisen kauft, und daſs daher die steigenden Preise nach der Natur der Sache immer die Nachfrage nach der im Preise gestiegenen Waare vermindert. Die Konkurrenz der Nachfrage würde sehr bald weit unter die Konkurrenz des Angebots zurücksinken, und wollte der inländische Producent beide ins Gleichgewicht bringen, so würde er genöthiget seyn, seine Waare um denselben Preis wegzugeben, um welchen er sie vorhin weggeben muſste, bey der Konkurrenz des Ausländers. Kurz auch hier kann der inländische Producent durch die Entfernung des Ausländers mittelst der auf die Einfuhr der Produkte des Letztern gelegten Abgabe nichts gewinnen; vielmehr wird das Resultat solcher Maaſsregeln immer eher

nachtheilig für ihn seyn, als vortheilhaft *). Die gesunkene Nachfrage nach seinen im Preise gestiegenen Waaren wird ihn oft nöthigen, die Preise noch mehr zu erniedrigen, als vordem, damit er nur nicht allen Absatz verliert. Steigen die Preise derjenigen inländischen Produkte, welche vom Auslande nur gegen Entrichtung einer auf ihre Einfuhr gelegten Abgabe eingeführt werden dürfen, in einem oder dem andern Falle wirklich, so ist es nicht der inländische Fabrikant, der den Hauptgewinn von dieser Steigerung zieht, sondern gewöhnlich der Schleichhändler. Der inländische Fabrikant muſs in der Regel zufrieden seyn, wenn die wirklichen Preise der Waaren sich nur auf ihren angemessenen Preis erheben. An einen Ueberschuſs ist selten zu denken. Diesen bezieht nur der Schleichhändler, der seine Waare im Auslande zu dem dort stehenden niedrigen Preise einkauft, sie heimlich ins Land schafft, und

*) Smith a. a. O. Th. III. S. 40. glaubt, es sey keinem Zweifel unterworfen, daſs solche bedingte Einfuhrverbote den Betrieb des Gewerbes vermehren, zu dessen Begünstigung sie erlassen sind. Allein er scheint bey dieser Behauptung nicht recht beherziget zu haben, daſs alle Zwangsanstalten beym Handelsverkehre, welche auf Erhöhung der Preise wirken sollen, bey dem Begehrer immer eine Unbereitwilligkeit zum Tausche erzeugen, und daſs dadurch der Absatz des Besitzers immer auf der einen Seite eben so sehr abnimmt, als er vielleicht auf der andern Seite zunehmen mag.

sie hier um den hohen Preis wieder verkauft, auf welchen sich die inländischen Waaren durch die Auflage auf die Einfuhr der Fremden erhoben haben.

Am allernachtheiligsten wirken übrigens solche modificirte Einfuhrverbote dann, wenn die inländischen Producenten den inländischen Bedarf durch den Betrag ihrer Produktion nicht einmal ganz zu decken im Stande sind. In diesem Falle treffen die Folgen dieser Maafsregel den Konsumenten doppelt nachtheilig. Sollte er auch noch so geneigt seyn, seinen Verkehr mit dem Ausländer aufzugeben, er mufs dennoch sich mit seiner Nachfrage an den Ausländer wenden, und diesem beym Preise nicht blofs die wegen der Abgabe gemachte Auslage wieder erstatten, sondern auch noch die Zinsen des darauf verwendeten Kapitals, und überdiefs auch noch einen Zuschufs auf den ehemaligen Preis selbst. Solche Auflagen machen den Handelsverkehr auf der Seite des auswärtigen Producenten immer etwas schwieriger, als er bisher war; und jede Schwierigkeit steigert den wirklichen Preis immer um einen oder etliche Grade. Bey alle dem aber wird sich der Absatz der inländischen Fabriken dennoch um wenig oder nichts heben; denn wer würde wohl bey ihnen gern Bestellungen machen, wenn man im voraus weifs, sie werden nicht vermögend seyn, sie alle zu befriedigen? So

hat man in Frankreich die Einfuhr der gedruckten Leinwand, der Mousseline, der Baumwollenwaaren aller Art, und der sogenannten kurzen Waare verboten, ohngeachtet die Erzeugnisse der inländischen Betriebsamkeit in diesen Artikeln den inländischen Bedarf kaum zum zehnten Theile decken. Allein man hat dadurch den französischen Fabriken wenig oder nichts geholfen, sondern nur Veranlassung zum Schleichhandel gegeben. Und dasselbe war auch der Fall, als man, um den auswärtigen Handel zu beleben, und die durch den Krieg beynahe ganz vernichtete Einfuhr französischer Kolonialwaaren zu begünstigen, den Zucker und Kaffee, der nicht unmittelbar aus französischen Kolonien nach Frankreich eingeführt wurde, mit hohen Einfuhrzollen belegte*). Dagegen befanden sich die Genfer Fabriken immer in dem blühendsten Zustande, so lange man es hier als einen Hauptgrundsatz der Politik betrachtete, beym Handelsverkehre müsse die unbedingteste Freyheit herrschen. Dadurch erhielten sich die Genfer Fabriken, trotz des hohen Arbeitslohns, welchen die Entrepreneurs den Arbeitern zu zahlen hatten. Die Genfer fürchteten die Konkurrenz der Engländer nicht nur nicht, sondern sie setzten selbst jährlich eine bedeutende Menge von

*) M. vergl. Simonde a. a. O. Tom. II. S. 224.

Uhren und Bijouteriewaaren nach England ab. Dagegen hat das jetzige französische Mauthsystem ihren Manufakturen nicht nur nichts geholfen, sondern ihnen vielmehr bedeutend geschadet *).

Ueberhaupt gehören solche modificirte Einfuhrverbote, als Mittel, die Fabriken und Manufakturen, oder den Handel eines Landes empor zu bringen, mit unbedingten Einfuhrverboten in eine und dieselbe Kategorie. Genau betrachtet sind die Erstern noch gefährlicher, als die Letztern. Unbedingte Einfuhrverbote haben doch wenigstens das zum voraus, daſs sie den Inländer, der die bisher vom Auslande bezogene Waare zu besitzen wünscht, gerade und nothwendig zum inländischen Fabrikanten hinführen, und daſs es hier kein anderes Alternativ giebt, als entweder entbehren, oder seinen Bedarf vom Inlande kaufen; was der inländischen Fabrik doch immer wenigstens einigen Absatz sichert, wenn sie ihr Monopol nur nicht gar zu strenge handhabt, und die Preise ihrer Produkte nicht gar zu hoch stellt. Aber dieſs ist keinesweges der Fall, wenn die Einfuhr der fremden Waaren nur durch Abgaben erschwert ist. Hier hat der inländische Begehrer noch einen Ausweg für sich. Er braucht keinesweges unbedingt zu entbehren, oder seinen Bedarf vom Inländer zu beziehen,

*) M. vergl. Simonde a. a. O. Tom. II. S. 213.

sondern ihm steht immer noch der Verkehr mit dem Ausländer offen. Giebt hier der Inländer seine Waare nicht zu etwas niedrigern Preisen, als der Ausländer, so bleibt der Absatz des Ausländers ganz in der Regel derselbe, wie vordem. Bloſs diejenigen Käufer bleiben weg, welchen die Waare überhaupt zu hoch im Preise steht; welche aber aus diesem Grunde auch nichts vom Inländer kaufen. Und die Folge davon kann keine andere seyn, als diese, daſs die inländischen Producenten, trotz des modificirten Einfuhrverbotes, so wenig absetzen, wie vordem, und so wenig bestehen können, wie vorher; oder wenn sie ja auch bestehen, doch äuſserst selten empor kommen. Sie bestehen höchstens nothdürftig fort; aber ihr Monopol wirkt ihrer Verbesserung entgegen; und jede Vervollkommnung, welche der Ausländer seinem Gewerbsbetriebe giebt, giebt ihnen einen Todesstoſs.

Der einzige Fall, wo sich solche Auflagen als Mittel zur Unterhaltung des inländischen Gewerbsbetriebes etwa rechtfertigen lassen mögen, ist dann vorhanden, wenn dieselben Erzeugnisse, welche uns der Ausländer zuführt, im Lande selbst mit Abgaben belegt sind. In diesem Falle scheint es billig zu seyn, daſs auch das ausländische Erzeugniſs dieselbe Abgabe entrichte. Das Gegentheil würde eine Begünsti-

gung des Ausländers zum Nachtheile des Inländers enhalten. Die Konkurrenz zwischen dem inländischen und dem ausländischen Gewerbfleiſse würde durch die Befreyung des Ausländers verändert seyn, und die inländische Betriebsamkeit würde stocken müssen, zum Vortheile des Ausländers. Eine solche Auflage giebt den Inländern kein Monopol gegen die Ausländer, sondern sie hindert vielmehr, daſs die Ausländer keines über den Inländer erringen mögen, und begünstiget die Beybehaltung des bisher bestandenen Gleichgewichts *). Doch erfordert auch in diesem Falle die Sache einige Vorsicht. Ist die Abgabe zu hoch, so kann sie leicht den Ausländer vom Besuch unserer Märkte ganz abhalten, und dann eben so nachtheilig in Hinsicht auf die Preise der inländischen Erzeugnisse wirken, wie dann, wenn die Auflage die ausländischen Produkte nur allein trifft.

Uebrigens hat man zwar hie und da behauptet, daſs, wenn in einem Lande, die Lebensbedürfnisse mit Abgaben beschwert

*) Aus diesem Grunde billigen in diesem Falle Auflagen auf die Einfuhr fremder Produkte Smith a. a. O. Th. III. S. 60. folg., und nach ihm Kraus Staatswirthsch. Bd. IV. S. 85. folg. Auſserdem billigt sie auch noch Smith a. a. O, S. 56. folg., wenn diese oder jene Gattung des Gewerbfleiſses zur Vertheidigung des Landes nothwendig ist. Indessen diese Ausnahme gehört unter eine andere Kategorie; sie gehört der höhern Politik an, keineswegen der Nationalökonomie.

sind, nicht nur die fremden Lebensbedürfnisse, sondern alle Arten fremder Waaren, welche mit irgend einer einheimischen in die Konkurrenz treten können, bey ihrer Einfuhr mit Abgaben belastet werden sollten; da — raisonnirt man — wegen solcher auf Nothwendigkeiten des Lebens liegenden Abgaben, der Unterhalt kostbarer wird, so muſs auch der Arbeitslohn, und sonach jede durch einheimischen Fleiſs erzeugte Waare kostbarer werden, wenn sie gleich unmittelbar selbst keiner Abgabe unterworfen ist. Um also den einheimischen Gewerbfleiſs mit dem Fremden auf gleichen Fuſs zu setzen, — glaubt man — sey es nöthig, jede fremde Waare mit einer gewissen Auflage zu belegen, der den höhern Preis der inländischen Waare ausgleiche, mit welcher sie in Konkurrenz kommen kann. — Scheinbar ist dieſs Raisonnement allerdings. Aber es hat wirklich nur mehr äuſsern Glanz, als wahre Solidität. Eine solche durchgängige Preiserhöhung aller Waaren, welche eine Folge von dem durchgängig erhöheten Arbeitslohne ist, unterscheidet sich von der Preisauflage dieser oder jener einzelnen Waare, welche aus einer auf sie gelegten Abgabe entspringt, in zweyfacher Rücksicht.

Für das Erste läſst es sich allemal genau wissen, wieviel der Preis einer solchen Waare, welche mit einer Abgabe belegt ist, wegen der Abgabe steigen kann. Um wieviel

aber die durchgängige Kostbarkeit der Arbeit den Preis jeder Art von Waaren, worauf die Arbeit verwendet wird, erhöhe, diefs läfst sich nie mit leidlicher Genugthuung wissen; und es würde sonach unmöglich seyn, die Auflage auf jede fremde Waare in leidlich genauer Proportion zu dieser Preiserhöhung jeder einheimischen Waare zu bestimmen. Aufserdem aber haben zweytens Auflagen auf Lebensbedürfnisse für den Zustand der Nation fast eben die Folge, wie ein schlechter Boden und ein ungünstiges Klima. Sie erhöhen die Preise der Lebensmittel eben so, als ob zu deren Erzeugung mehr Kosten und Arbeit erforderlich wären. So wie es bey dem vom Boden und Klima herrührenden Mangel ungereimt seyn würde, der Nation vorzuschreiben, wie sie ihr Kapital und ihre Arbeit anwenden soll; so ist es bey der künstlichen Steigerung der Preise, welche von solchen Auflagen herrührt, nicht minder ungereimt. Offenbar ist der Nation am besten damit gedient, dafs man ihr freye Hand läfst, ihren Gewerbfleifs den vorhandenen Umständen gemäfs anzupassen, und diejenigen Beschäftigungen aufzufinden, bey welchen sie, ihrer ungünstigen Lage ungeachtet, irgend einen Vortheil auf dem einheimischen oder fremden Markte voraus hat. Sie mit einer neuen Abgabe darum beschweren, weil sie schon mit Abgaben überladen ist, und ihr dar-

um, weil sie die Lebensbedürfnisse schon zu hohen Preisen bezahlt, auch noch die meisten andern Waaren im Preise zu steigern, — diefs ist gewifs die verkehrteste Art von Schadensvergütung *). Selbst dadurch mögen sich solche Auflagen auf die Einfuhr fremder Waaren nicht wohl rechtfertigen lassen, dafs man glaubt, man könne auf diese Weise den Ausländer, der bey uns seine Waare absetzt, nöthigen, uns den Schutz zu bezahlen, den wir ihm bey seinem Handelsverkehr im Innern gewähren. Eine solche Finanzspekulation auf den Ausländer, und den Gewinn, den ihm sein Verkehr mit uns gewährt, möchte wohl in den wenigsten Fällen gelingen. Die Abgabe, welche man von ihm erheben will, trifft in den meisten Fällen nicht ihn selbst, sondern lediglich den inländischen Konsumenten. Was man dem Ausländer unter diesem Titel abnimmt, schlägt er immer wieder auf den Preis der Waaren, welche er uns zuführt, und bey uns absetzt. Im Grunde spielt er bey der ganzen Sache weiter nichts, als die Rolle eines Zahlmeisters für den inländischen Konsumenten, der ihm die gemachten Vorschüsse im erhöheten Preise, meist mit sehr hohen Zinsen, wieder erstatten mufs. Der einzige Fall, wo sich von einer solchen Anstalt zur

*) M. vergl. Smith a. a. O. Th. III. S. 61., u. Kraus a. a. O. S. 87. folg.

Besteuerung des Ausländers vielleicht etwas hoffen liefse, möchte nur der seyn, wenn bey uns der einzige Marktplatz für den Absatz seines Ueberflusses wäre; — ein Fall, der jedoch wohl unter die seltensten Erscheinungen gehört, und als eine höchst seltene Ausnahme von der Regel gar keine Betrachtung verdient.

§. 101.

Die Richtigkeit der bisher gelieferten Bemerkungen über die Unzweckmäfsigkeit aller Aus- und Einfuhrverbote als Beförderungsmittel der Betriebsamkeit eines Landes, und über ihren Einflufs auf Abweichungen des Preises, der unter solchen Verboten begriffenen Waaren von ihrem angemessenen Preise, wird wohl niemand bezweifeln, der die Sache mit der nöthigen Unbefangenheit überdenkt. Aufserdem aber zeigen diese Bemerkungen wohl deutlich, wie nothwendig es sey, dafs unsere Regierungen bey dem Gebrauche ihrer Mittel zur Beförderung des Nationalwohlstandes, die bisher eingeschlagenen künstlichen Wege endlich einmal aufgeben, und auf den von der Natur vorgezeichneten Weg zurück kommen; und von welchen erspriefslichen Folgen diefs Zurückkommen wohl begleitet seyn werde. Indessen erfordert selbst dieser Uebergang von dem Irrwege auf den Richtigen einige Behutsamkeit, wenn

man den Nationalwohlstand nicht dadurch neuen Gefahren aussetzen will. Der menschliche Körper gewöhnt sich oft an Dinge, die ihm ganz widernatürlich sind, und die ihm ursprünglich mehr schaden, als nutzen. Doch hat er sich einmal daran gewöhnt, so werden sie ihm oft so zum Bedürfnisse, daſs er sie nicht missen kann, ohne Nachtheile für seine Gesundheit. So auch mit dem Gange der menschlichen Betriebsamkeit und des menschlichen Handelsverkehrs. Anomalien, welche sich Jahrhunderte hindurch vielleicht erhalten, und sich binnen dieser Zeit gleichsam naturalisirt haben; Störungen des freyen Handelsverkehrs und der gleichen Konkurrenz des Angebots und der Nachfrage, an welche Jedermann gewöhnt ist, und welche dem Gewerbsbetrieb einer Nation eine bestimmte feste Richtung gegeben haben, — solche Anomalien und solche Störungen lassen sich nicht durch einen plötzlichen Gewaltstreich wieder vernichten. Die Natur kann in solchen Fällen nicht auf einmal in ihre verletzten Rechte wieder eingesetzt werden, sondern was zu dem Ende geschieht, muſs immer nur mit der gröſsten Behutsamkeit und Vorsicht geschehen. Geschieht dieſs nicht, will man vermittelst eines Salto mortale von der Kunst zur Natur überspringen, so wird dadurch bey weitem mehr Böses gestiftet, als Gutes. Durch Kunst können oft nach und

nach die Abweichungen des wirklichen Preises, welche die Verletzung der Natur geschaffen hat, so ziemlich unmerklich gemacht, und der wirkliche Preis mit dem Angemessenen so ziemlich zusammengeführt worden seyn. Sollen hier die Gesetze der Natur auf einmal wieder in ihr bisher verkanntes Ansehen eingesetzt werden, so können selbst dadurch Abweichungen des wirklichen Preises vom Angemessenen herbey geführt werden, welche bey weitem auffallender und fühlbarer sind, als die bisher bestandenen *). Sollte die Ausfuhr eines Waarenartikels, deren Exportation bisher lange Zeit hindurch verboten war, und dessen Produktion sich also bloſs auf den inländischen Bedarf beschränkt, auf einmal ganz frey gegeben werden, so würde dieſs wohl keine andere Folge haben, als daſs die Preise dieses Artikels auf einmal sehr stark in die Höhe gehen würden; vorzüglich wenn dieser Artikel im Auslande sehr vortheilhaften Absatz verspricht. Die Ausfuhr könnte vielleicht so stark werden, daſs im Inlande Mangel zu

*) „Malgré les inconveniens des prohibitions des denrées „étrangères" — sagt Say a. a. O. Tom. I. S. 289. sehr richtig — „il seroit sans doute téméraire, de les abolir „brusquement. Un malade ne se guérit pas en un jour. „Une nation veut être traitée avec de semblables ménagemens; même dans le bien, qu'on lui fait." Uebrigens vergl. m. noch Christian Jakob Kraus Staatswirthsch. Bd. IV. S. 90.

besorgen seyn dürfte. Freylich wird in der Folge, wenn sich die Produktion vermehrt hat, alles wieder ins gehörige Gleichgewicht kommen, aber für den Augenblick können die Folgen wirklich sehr empfindlich seyn *). Sollte im Gegentheile der Verkehr mit einer fremden Waare, deren Einfuhr einen bedeutenden Zeitraum hindurch verboten gewesen ist, auf einmal wieder frey gegeben werden, so kann die Folge davon leicht diese seyn, daſs diese Waare auf einmal zu sehr im Preise sinkt, und die mit ihrer Produktion beschäftigten Gewerbsleute auf einmal um Verdienst und Brod kommen; und diese Folge kann um so drückender seyn, je ausgedehnter das Gewerbe ist, das bisher unter dem Schutze des Monopols bestanden hat.

Indessen bey alle dem stellt man sich die Folgen eines solchen Uebergangs von der widernatürlichen Leitung der Betriebsamkeit zur natürlichen gewöhnlich weit nachtheiliger vor, als sie wirklich seyn können; und thut, von dieser eiteln Furcht beherrscht, gewöhnlich bey weitem nicht genug, um durch allmählige Abolitionen jener Beschränkungen des freyen Tauschverkehrs den Gang des

*) Dieſs war in Frankreich der Fall, als man im Jahre 1789 beym Ausbruche der Revolution die bis dahin bestandenen Beschränkungen des freyen Getraidehandels plötzlich aufhob, und durch ein förmliches Gesetz die völlig freye Ausfuhr des Getraides sanktionirte.

Handels in seine natürliche Richtung zu bringen. Was man von der Verstattung einer freyen Einfuhr solcher ausländischen Natur- oder Kunsterzeugnisse, welche bisher gar nicht, oder nur gegen Entrichtung einer Abgabe, eingeführt werden durften, zu befürchten hat, — diefs besteht äufserst selten darin, dafs die inländische Produktion dadurch ganz vernichtet werden werde; sondern blofs darin, dafs den inländischen Producenten die Vortheile entgehen, welche sie bisher vielleicht auf den Grund des genossenen Monopols bezogen haben. Trotz dieses Verlustes aber ist es möglich, dafs die Produktion dem ohngeachtet fortbesteht, wenn sie nur nicht gar zu antiökonomistisch bisher betrieben wurde. Nach Smiths *) Bemerkung hat die in England gestattete Einfuhr des irländischen Viehes, welche sonst verboten war, den englischen Landwirthen keinesweges geschadet; und auch die in theuern Jahren gestattete Einfuhr von fremdem Getraide hat auf den Preis des englischen Getraides wenig oder keinen Einflufs gehabt. Selbst für Manufakturen und Fabriken läfst sich um defswillen von der fremden Einfuhr nicht so viel fürchten, als man meist fürchtet. Die fremde Betriebsamkeit kann mit der inländischen Betriebsamkeit immer nur in so fern rivalisiren, als ihre Produkte wenig-

*) A. a. O. Th. III. S. 52. u. 54.

stens so viel niedriger im Schaffungskostenbetrage unter den inländischen stehen, als die Frachtkosten derselben betragen, bis sie auf unsere Märkte kommen *). Aufserdem gehen die Kapitale, welche bisher in einem monopolisirten Gewerbe angelegt waren, im-

*) „Sans doute" — sagt Simonde a. a. O. Tom. II. S. 446 u. 447 ganz treffend — „le gouvernement doit pro-„téger, par dessus tous les autres, les hommes soumis à „son empire, il doit détourner loin d'eux les calamités, „qui les ménacent; mais combien sont éloignées de nous „celles, qui causent toute la sollicitude des Legislateurs „de l'Europe. Ils craignent, que les acheteurs manquent „aux fabriques nationales, et ils ne s'apperçoivent pas, „que les fabriques nationales ne sont point suffisantes „pour pourvoir les acheteurs; ils craignent que les capi-„taux ne puissent plus trouver d'emploi profitable, en ani-„mant les manufactures, et ils n'apperçoivent pas, que „les manufactures ne sont paralysées que par le manque des „capitaux; ils craignent, que les consommateurs ne de-„pensent point assés, pour que leurs bésoins appellent à „l'ouvrage tous les artisans, qui doivent les satisfaire, et „ils ne s'apperçoivent pas, qu'ils dépensent trop pour „pouvoir de leurs épargnes mettre en mouvement un „nouveau travail productif. Sans cesse ils se précaution-„nent contre l'abondance, et c'est la disette qui leurs „poursuit. Enfin ils ne savent point voir cette vé-„rité consolante, savoir, que quelque échec doivent „éprouver quelques-unes de nos manufactures, jamais le „capital national ne chômera entre les mains des pro-„priétaires, et que jamais il ne sera employé par eux au-„trement, qu'à maintenir directement ou indirectement „un travail productif à repandre l'aisance parmi les ou-„vriers, et à réparer, par l'ouverture d'une nouvelle ma-„nufacture, la chûte de celles, qui les circonstances con-„traires auront abattues."

mer möglichst bald auf andere Gewerbe über, und diese anderen Gewerbe beschäftigen bald die vielleicht verdienstlos gewordenen Arbeitsleute des bis jetzt durch das Einfuhrverbot begünstigten Gewerbes, eben so ausreichend, und eben so einträglich, wie die abgegangenen Gewerbe. Man gebe nur nach Smiths Rathe*) jedem Arbeiter seine natürliche Freyheit; man vernichte die ausschlieſsenden Privilegien der Zünfte; man hebe die zum Theil sehr zweckwidrigen Statuten der Innungen wegen der Lehrjahre auf; und man verbanne endlich die das Ansässigmachen fremder Leute betreffenden Gesetze, damit ein armer Arbeitsmann, wenn er bey dem einen Gewerbe, oder an dem einen Orte auſser Arbeit kommt, sich ein anderes Gewerbe oder einen andern Ort nach Gefallen aussuchen und nicht befürchten dürfe, wegen dieses Gewerbes verklagt, oder von diesem Orte wieder weggewiesen zu werden; — und weder das Publikum, noch einzelne Personen, werden mehr Ungemach erfahren, wenn gewisse Klassen von Manufakturisten durch den Abgang bisher zur Ungebühr begünstigter Gewerbszweige gewerbslos werden.

§. 102.

Gewöhnlich führt Ein Extrem auf das Andere. Wohl nirgends findet

*) A. a. O. S. 70.

sich dieser Erfahrungssatz so oft bestätiget, wie bey den Maaſsregeln, welche unsere meisten Regierungen zu ergreifen pflegen, zur Beförderung des Handels und der Betriebsamkeit ihrer Unterthanen. So wie man durch unbedingte und modificirte Ein- und Ausfuhrverbote den inländischen Gewerbfleiſs unterstützen zu können glaubte, hat man auch gewähnt, hie und da dieſs durch Prämien auf die Aus- und Einfuhr gewisser Waaren bewirken zu können. Man hat durch Prämien auf die Einfuhr gewisser ausländischer Waarenartikel den Mangel und die zu hohen Preise dieser Waaren beseitigen zu können geglaubt, welche man durch widernatürliche Beschränkungen des Verkehrs mit dem Auslande gewöhnlich selbst geschaffen hatte. Und Prämien auf die Ausfuhr inländischer Erzeugnisse hat man als ein Mittel betrachtet, dem im Lande vorhandenen Ueberflusse einen vortheilhaften Absatz ins Ausland zu verschaffen, und dadurch die Preise der Waaren zu steigern, an welchen man Ueberfluſs zu haben glaubte.

Doch auch von diesen Mitteln für den einen oder den andern Zweck läſst sich nicht viel vortheilhaftes sagen. Auch sie sind entweder unnütz, oder — was noch öfter der Fall ist — wirklich schädlich. Auch sie gehören unter die widernatürlichen Anstalten, durch welche der Handelsverkehr

und die Industrie belebt werden sollen, und wirken, wie alle solche widernatürliche Mittel, in der Regel das Entgegengesetzte von dem, was durch sie bewirkt werden soll. Fehlt es in einem Lande an irgend einer Waare, welche unter die Bedürfnisse seiner Bewohner gehört, und kann der Ausländer wegen des dadurch erzeugten hohen Preises dieser Waare, für seinen Ueberflufs einen vortheilhaften Absatz auf unsern Märkten finden, so besucht er sie von selbst, ohne dafs wir nöthig haben, ihn durch Prämien dazu zu locken. Sein Eigennutz treibt ihn zum Besuch unserer Märkte, und da, wo diefs natürliche Reizmittel wirkt, bedarf es keinesweges eines solchen künstlichen, wie Prämien sind. Fehlt es aber auf unsern Märkten nicht; sind die Preise nicht hoch genug, um dem Ausländer einen vortheilhaften Absatz seiner Waare bey uns zu versprechen; so wird er sich auch nicht durch die Prämien anreizen lassen, seine Vorräthe uns zuzuführen; denn was er durch die Prämie gewinnt, mufs er wieder am Preise verlieren, weil seine Konkurrenz die Preise gewöhnlich erniedrigen wird. Und alles, was vom Ausländer gilt, gilt auch vom inländischen Kaufmanne, der durch solche Belohnungen gereizt werden soll, sein Kapital auf den Ankauf und die Einfuhr fremder Produkte zu verwenden, an welchen wir Mangel leiden. Der inländische Kaufmann befolgt

bey seinem Handelsverkehr dieselben Principien, wie der Ausländer.

Uebrigens täuscht man sich wohl sehr, wenn man in dem Falle, wo wirklich Mangel vorhanden ist, von Prämien erwartet, die durch sie bewirkte fremde Zufuhr werde darauf hinwirken, daſs die zu hoch gestiegenen Preise der fehlenden Waaren fallen. Gerade dadurch, daſs man auf die fremde Zufuhr Prämien aussetzt, — gerade dadurch wird der Mangel angekündiget, und diese Ankündigung des Mangels kann nichts weiter bewirken, als daſs nun sowohl der Einheimische als der Fremde mit seinen auf den Markt gebrachten Vorräthen mit der möglichsten Unbereitwilligkeit in den Tausch tritt, und daſs er, ergriffen von der Idee, der Begehrer müsse kaufen, sie nicht anders wegzugeben geneigt ist, als nur zu den höchsten Preisen, welche er erzwingen kann. Die Prämie mag noch so bedeutend seyn, nie wird sie den Ausländer oder Inländer, welcher fremde Produkte auf unsere Märkte bringt, dahin zu bestimmen vermögen, daſs er sich entschlieſst, seine Waaren unter demjenigen Preise wegzugeben, den er nach den vorwaltenden Umständen erhalten kann. Die Prämie ist auf jeden Fall nutzlos verschwendet, und macht den Mangel nur noch drückender, weil der inländische Konsument nicht nur die durch ihn herbeygeführten hohen Preise be-

zahlen muſs, sondern auch noch die Steuer, welche die Regierung zum Behuf der Prämienzahlung von ihm erhebt.

Der einzige Fall, wo sich solche Prämien etwa rechtfertigen lassen mögen, mag nur der seyn, wenn durch sie einer schon vorhandenen Hungersnoth abgeholfen werden soll, und sie gegeben werden, um die Zufuhr zu beschleunigen. Allein solche Fälle gehören unter die Ausnahmen, welche äuſserst selten eintreten werden, so lange man den Getraidehandel nicht durch widernatürliche Beschränkungen in seinem ordentlichen Gange gestört hat. Freyheit des Getraidehandels wird immer jeden Ort und jedes Land mit den Vorräthen versehen, welche es bedarf, um gegen Mangel und Hungersnoth geschützt zu seyn. Hätte England die Getraideeinfuhr nicht auf so lange verboten, bis der Preis des Getraides eine schon ziemlich bedeutende Höhe erreicht hat *), so würde es wohl nicht nöthig gehabt haben, bey den Miſserndten in den Jahren 1794, 1799 und 1800 Prämien auf die Einfuhr zu setzen, die zwar das bewirkten, daſs keine förmliche Hungersnoth aus-

*) M. vergl. über die Anordnungen, welche man in dieser Beziehung in England getroffen hat, Smith a. a. O. Bd. III. S. 180. und den Auszug aus Young political arithmetic in Struensee Abhandl. über wichtige Gegenstände d. Staatswirthschaft, Th. II. S. 28. folg.

brach, aber als Mittel, der Theuerung Einhalt zu thun, durchaus ohne Erfolg waren.

So unnütz aber auch hiernach Einfuhrprämien seyn mögen, um dadurch die hohen Preise einer Waare zum Fallen zu bringen, so sind dennoch Ausfuhrprämien, welche zu dem Ende ertheilt werden, um dadurch die zu niedrigen Preise inländischer Produkte in die Höhe zu treiben, noch unnützer. Ausfuhrprämien sind wirklich das seltsamste Mittel, welches sich zu dem Ende ergreifen lassen mag. Sind die Preise der Waarenartikel, deren Ausfuhr man auf diese Weise zu begünstigen sucht, wirklich zu niedrig, und niedriger, als im Auslande; kann also der Ausländer bey uns mit Vortheil kaufen, oder können unsere Kaufleute unsern Ueberfluſs mit Vortheil an den Ausländer absetzen, so bedarf es keiner Prämie, um den Einen oder den Andern zu solchen Unternehmungen zu locken. Der Verkehr mit dem Auslande bildet sich hier von selbst, und die dadurch erhöhete Konkurrenz der Nachfrage bringt die Preise unserer Waaren von selbst in die Höhe, ohne alle Prämien. Stehen aber die Preise unserer Waaren dem Preise derselben im Auslande gleich; oder stehen sie vielleicht bey uns gar noch höher, als dort; so ist es wahrhaft thöricht, von der Prämienertheilung irgend einen Gewinn hoffen zu wollen. Die Ausfuhr kann zwar zuerst die Folge haben,

dafs sie die Preise der auszuführenden Waaren bey uns etwas steigert; aber im Auslande mufs sie die Folge haben, dafs dort die Preise etwas fallen; und diefs Fallen kann nie ohne Folgen seyn für uns. Der Preis des ausländischen Markts wirkt nach der Natur der Sache immer auf den Preis des inländischen Markts zurück. Der Kaufmann, der im Auslande mit Schaden verkaufen mufste, wird sich im Inlande wieder zu decken und zu regressiren suchen; er kann nicht anders kaufen, als um einen Preis, der demjenigen möglichst nahe kommt, welchen er im Auslande erhält. Er wird höchstens den Preis beym Einkauf im Inlande nur so viel über den Preis beym Verkaufe im Auslande erhöhen, als die Prämie beträgt, welche ihm die Regierung für die Ausfuhr zahlt. Diese Prämie gereicht aber in diesem Falle keineswegs dem Inländer zum Vortheile, sondern blofs dem Ausländer. Den Gewinn aus dem Handelsverkehr, welcher durch die Prämie erzeugt wird, bezieht nicht der Inländer, sondern lediglich der Ausländer. Genau betrachtet, wird dieser dadurch für die Gefälligkeit belohnt, dafs er uns unsern Ueberflufs abnimmt. Und die Folge der Prämie ist hier keine Andere, als dafs der Ausländer uns für unsern ihm zugeführten Ueberflufs jetzt wirklich weniger giebt, als er uns gegeben haben würde, hätten wir uns nicht auf seine Märkte ge-

drängt. Handelsgeschäfte, welche durch Prämien betrieben werden, sind die einzigen, welche unter zwey Nationen eine geraume Zeit hindurch auf die Weise betrieben werden können, daſs in der Regel die eine derselben beständig verliert, oder ihre Waare unter ihrem angemessenen Preise verkauft, d. h. unter einem Preise, den sie ihr bis an Ort und Stelle des Verkaufs kosten. Der Handel mit dem Auslande kann hier nur dadurch erhalten werden, daſs die Prämie dem Kaufmanne das ersetzt, was er auſserdem am Preise seiner Waare bey ihrem Verkauf im Auslande verliert. Erhielte er die Prämie nicht, so würde ihn sein eigener Vortheil bald lehren, sein Vermögen auf eine andere Weise zu gebrauchen, oder einen Handelszweig ausfindig zu machen, bey welchem der Preis der Waare ihm das auf die Versendung verwendete Kapital mit dem gewöhnlichen Gewinn vergütete. Wie alle übrige Hülfsmittel, durch welche das Merkantilsystem die inländische Industrie und den auswärtigen Handel zu befördern sucht; so kann auch die Prämie nur so viel bewirken, daſs die Betriebsamkeit und der Handel eines Landes in einen minder vortheilhaften Kanal geleitet werden, als der ist, wohin sie flieſsen würde, wären sie sich selbst überlassen. — Die Regierung befördert dadurch eine antiökonomistische Produktion und einen nachtheili-

gen Handelsverkehr, und schadet dem Nationalwohlstande, statt daſs sie ihn befördern wollte *).

Nirgends hat man das Unwesen mit den Prämien auf die Ausfuhr weiter getrieben, als in England. „Das Zollhaus liefert nicht „weniger als vierzig Exempel von Ausfuhr- „prämien" sagte gegen das Ende d. J. 1802 ein Redner im brittischen Parlamente, als er auf eine Prämie für die Ausfuhr des Zuckers antrug, und sie auch durchsetzte. Und weil in England der Nationalwohlstand einen hohen Grad von Vervollkommnung errungen hat, so hofft man dieſs — freylich thöricht genug — auch anderswo von der Nachahmung der englischen Maximen. Indessen diese Hoffnung möchte wohl überall äuſserst trügerisch seyn. Die Prämien auf die Ausfuhr, welche in England so häufig gezahlt werden, mögen wohl eine Folge des englischen Nationalreichthums seyn, aber eine Quelle desselben sind sie gewiſs nicht. Das Monopol, das die englische Regierung ihren Fabrikanten und Kaufleuten dadurch auf den fremden Märkten verschaffen will, kostet der englischen Nation bey weitem mehr, als es ihr einträgt. Es mag zwar zur Beförderung des englischen Handels und der englischen Manufakturen wirksam seyn; aber es ist dieſs

*) Smith a. a. O. Bd. III. S. 130. u. Kraus Staatswirthschaft Bd. IV. S. 121. folg.

nur auf eine äufserst antiökonomistische Weise. Es leitet die englische Betriebsamkeit auf Gewerbe, deren Betrieb sich, genau betrachtet, nicht belohnt, und die weit vortheilhafter mit andern vertauscht werden könnten, welche mehr Gewinn versprechen. Aufserdem drückt es auch in manchen Fällen den englischen Konsumenten durch die Steigerung des Preises seiner Bedürfnisse sehr empfindlich. Die Prämie, welche in dem Falle, wenn das Getraide unter einen gewissen Preis herabsinkt, auf die Ausfuhr des Getraides gesetzt ist, — diese Prämie insbesondere, ist wohl die Hauptursache, warum in den neuesten Zeiten England mehrmals von einer Getraidetheuerung heimgesucht wurde, welche die Regierung selbst in Verlegenheit setzte. In gesegneten Jahren treibt die Prämie bey weitem mehr Getraide aus dem Lande, als sonst ausgeführt worden seyn würde, und die Folge davon ist einmal, dafs hier nicht nur die Preise höher sind, als sie aufserdem nach dem Verhältnisse der Erndten gewesen seyn würden; und dann, dafs für die Mifsjahre zu wenig übrig bleibt, um das hier entstehende Deficit zu decken; was denn die Folge hat, dafs jedes Mifsjahr gewöhnlich eine sehr drückende Theuerung erzeugt, welche sich wohl nicht erzeugt haben würde, hätte man der Getraideausfuhr ihren natürlichen Lauf gelassen, und sie nicht durch widerna-

türliche Mittel begünstiget *). Zwar schreibt man auf Rechnung dieser Prämien auf die Ausfuhr des Getraides den hohen Grad von Vollkommenheit, welchen der Ackerbau in England errungen hat. Indessen es fragt sich sehr, ob diese Behauptung richtig sey. Auf den Grad von Vollkommenheit, welchen der Ackerbau in diesem Staate erreicht hat, würde er sich höchst wahrscheinlich auch ohne die Ausfuhrprämie erhoben haben. Was die Ausfuhrprämie auf die Beförderung des Akkerbaues wirkte, wirkten die häufigen Ausfuhrverbote, zu welchen man seine Zuflucht nahm, wenn sich Mangel ankündigte, auf seine Verminderung. Völlige Freyheit des Getraidehandels in England würde dem wahren englischen Nationalinteresse gewiſs mehr zusagen, als der schwankenden Regulative, durch welche man dem Betrieb der Landwirthschaft eine so widernatürliche Richtung gegeben hat, daſs der englische Landwirth

*) M. vergl., was Smith a. a. O. Bd. III. S. 131. folg. über diesen Gegenstand sagt. Nach seiner Bemerkung hält die Prämie sowohl in fruchtbaren als in unfruchtbaren Jahren den Getraidepreis etwas höher, als er auſserdem seyn würde. Richtig ist es freylich, daſs seit der Einführung der Prämie (1689) bis in die Mitte des vorigen Jahrhunderts der Getraidepreis gegen vorher etwas gefallen ist, allein dieſs geschieht nicht durch die Prämie, sondern trotz derselben. Auch in Frankreich fielen in der erwähnten Zeit die Getraidepreise, ohngeachtet bis 1764 die Kornausfuhr ganz verboten war. M. vergl. übrigens noch von Struensee a. a. O. Bd. II. S. 38. folg.

oft in der weniger einträglichen Viehzucht seine Haupterwerbsquelle sucht, als in dem einträglichern Ackerbau; und daſs auch hier der Ackerbau bey weitem noch nicht auf der Stufe der Kultur steht, deren er nach Englands günstiger Lage fähig ist *). Was die Freyheit des Getraidehandels für den Ackerbau bewirkt, zeigt das Beyspiel des ehemaligen Toskana. Im Jahre 1766 wurde die Getraideausfuhr völlig frey gegeben, und in dem Jahre 1771 — einem der wenigst fruchtbarsten — wurden trotz der Fesseln, in welchen der Ackerbau noch schmachtete, 5,455,700 Scheffel Waizen und 3,529,853 Scheffel anderes Getraide auf 440 Quadratmeilen erbaut **).

§. 103.

Es ist wirklich äuſserst auffallend, wie es der Aufmerksamkeit unserer gröſstentheils sehr aufgeklärten Regierungen entgehen konnte, daſs die meisten bisher gewürdigten Anstalten, welche sie zu treffen pflegen, um die Betriebsamkeit ihrer Nationen zu befördern, und die wirklichen Preise der in den Tausch kommenden Güter nicht nur dem Angemes-

*) In allen Theilen des Reichs findet man noch Heiden, und Gemeindegüter, von vielen Quadratmeilen und von 40 Millionen (acres) Land liegen noch 8 Millionen wüste.

**) M. vergl. des Grafen von Soden Nationalökonomie B. I. S. 248.

senen möglichst nahe zu bringen, sondern auch diesen selbst so sehr als möglich zu erniedrigen, in der Regel das Entgegengesetzte von dem bewirken müssen, was durch sie bewirkt werden soll; daſs man, statt die Produktion zu befördern, sie dadurch mehr hemmte; statt die wirklichen Preise der Waaren mit dem Angemessenen zusammen zu führen, beide nur noch desto mehr entfernte; und statt die Schaffungskosten der Güter zu vermindern, sie gewöhnlich nur vermehrte. Der menschliche Tauschverkehr hat das ganz eigene Miſsgeschick gehabt, daſs man seine natürlichen Gesetze bey weitem längere Zeit hindurch verkannt hat, als die Gesetze für irgend einen andern Zweig der menschlichen Betriebsamkeit. Und die Hauptursache dieses langen Verkennens mag wohl unter die traurigsten Folgen des Merkantilsystems gehören, das unsere meisten Regierungen adoptirt haben, seitdem Kolbert der französischen Gewerbs- und Handelspolitik die verkehrte Tendenz gegeben hatte, daſs sie mehr auf Beförderung der Manufakturen und Fabriken, und des auswärtigen Handels hinarbeitete, als auf Beförderung der Urproduktion, welche dem wahren Vortheile dieses mächtigen, und von der Natur in dieser Hinsicht so sehr begünstigten, Staats zunächst bey weitem mehr zugesagt haben würde. Eine Folge dieses Systems, das sich späterhin

besonders in England erst recht ausgebildet hat, war wenigstens das Streben unserer Regierungen, vorzüglich den auswärtigen Handel auf alle nur mögliche Weise zu begünstigen, weil man diesen als ein Mittel betrachtete, Geld ins Land zu ziehen, das die Anhänger dieses Systems zu ihrem Idol gemacht haben. Der Geist des Neides und der Feindseeligkeit, der diefs System charakterisirt, und durch welchen es so viel Unheil über die Menschheit gebracht hat *), — dieser Geist führte unsere Regierungen nicht blofs auf die bisher beurtheilten unbedingten und

*) Aus diesem Systeme erzeugten sich in den beiden letzten Jahrhunderten beynahe alle die Kriege, welche alle Welttheile, besonders aber Europa, beunruhigten; und der noch fortdauernde Krieg zwischen Frankreich und England, der ganz Europa erschüttert hat, ist wirklich beynahe einzig und allein aus dieser Quelle entsprungen. Durch den Tarif v. J. 1667. legte Kolbert sehr starke Abgaben auf viele auswärtige Manufakturprodukte. Die Holländer verlangten deren Herabsetzung. Man schlug sie ab, und 1671. verboten die Holländer die Einfuhr der französischen Weine, Branntweine, und Manufakturwaaren. Hieraus entstand ein sechsjähriger Krieg. Im Nymweger Frieden setzte man einige Abgaben zu Gunsten Hollands herab, und diefs hob sein Verbot auf. Aber seit dieser Zeit fiengen Frankreich und England ihr gegenseitiges Unterdrückungssystem an; diesen Zustand des Handlungskrieges, der seitdem nie wieder aufgehört hat. M. vergl. Smith a. a. O. Bd. III. S. 65., und Hufelands neue Grundleg. der Staatswirthschaftskunst, Th. I, in der Vorrede.

modificirten Aus- und Einfuhrverbote, und Prämien auf die Ein- und Ausfuhr, sondern selbst auch noch darauf, daſs sie auf die Idee geriethen, selbst Normen für die Form des auswärtigen Handelsverkehrs vorzuschreiben, und in dieser Hinsicht bey weitem mehr den sogenannten Aktivhandel zu begünstigen, als den Passivhandel. Auch in dieser Begünstigung liegt eine ziemlich reichhaltige Quelle von Veranlassungsgründen für Abweichungen des wirklichen Preises der Waaren von ihrem angemessenen Preise; und um deſswillen muſs auch hier etwas davon gesprochen werden, ohngeachtet man die Sache gewöhnlich nicht von dieser Seite zu betrachten pflegt.

Aktiv, sagt man, handelt der Kaufmann, wenn er an andern Plätzen, als an dem, wo er wohnt, Waaren in seinem Namen entweder unmittelbar selbst, oder durch Kommissionäre, kauft, oder verkauft; wogegen die Handelsleute jener andern Plätze, so fern sie in ihrer Heimath entweder ihre Waaren an ihn verkaufen, oder ihm die Seinigen abkaufen, oder kommissionsweise solchen Einkauf und Verkauf für ihn besorgen, in Beziehung auf ihn passiv handeln *).

*) M. vergl. Christian Jakob Kraus Staatswirthsch. Bd. IV. S. 270., und Büsch Schriften über Staatswirthschaft und Handl. Th. III. S. 48 u. 53. In einem andern,

Für den inländischen Handel hat dieser Unterschied keinen Belang. Der Nationalgewinn vom Handelsverkehre bleibt derselbe, gleichviel, der inländische Producent oder Kaufmann kaufe seinen Bedarf oder verkaufe seine Vorräthe an seinem Wohnorte, oder an dem der mit ihm tauschenden andern Partei. Die Vortheile oder Nachtheile, welche der Aktivhändler vor dem Passivhändler voraus haben mag, heben sich hier immer wieder durch die Vortheile oder Nachtheile seines Gegners auf, und was dem Nationaleinkommen auf der einen Seite zugeht, geht ihm auf der Andern wieder ab. Bloſs beym auswärtigen Handel verdient daher der obige Unterschied einige Rücksicht. Und weil hier die Meinung herrscht, oder wenigstens sonst herrschte, der aktive Handelsbetrieb gewähre mehr Gewinn, als der passive, so hat man ihn immer möglichst zu begünstigen gesucht. Aber leider ist die Prämisse falsch, von welcher man bey dieser Begünstigung ausgeht, und also auch hier die Begünstigung am unrechten Orte.

Die Idee, daſs der Inländer seine über-

als dem hier angegebenen, Sinne nehmen diesen Ausdruck gewöhnlich Kaufleute. Unter Aktivhandel verstehen sie jeden Handel, wo sie Verkäufer sind, und folglich eine Aktivschuld bekommen; unter Passivhandel aber denjenigen, wo sie Käufer sind, und eine Passivschuld bekommen.

flüssigen Waaren zu einem höhern Preise absetzen könne, wenn er sie dem Ausländer selbst zuführt, und dieser sie nicht selbst bey uns holt; ingleichen, daſs der Inländer seinen ausländischen Waarenbedarf zu niedrigern Preisen im Auslande einkaufe, statt sich ihn vom Ausländer zuführen zu lassen, und ihn jenem im Inlande abzukaufen, — diese Idee läſst sich in der Regel nicht ausreichend rechtfertigen, sie widerspricht vielmehr gänzlich der Natur der Sache. Abgesehen von besondern Umständen, welche in einzelnen Fällen eine Ausnahme begründen können, zeigt sich an dem passiven Einkauf sowohl, als an dem passiven Verkauf mehr als Ein Vorzug vor dem Aktiven. In der Natur der Sache liegt es, daſs derjenige, der um eines Tausches willen dem Andern nachgeht, und sich sogar der Ungemächlichkeit und der Kosten einer Reise unterwirft, in der Seele seines Gegners immer den Gedanken erregen muſs, ihm sey an dem Absatze seiner verkäuflichen Waare, oder an dem Einkaufe derjenigen, welche er sucht, sehr viel gelegen. Dieser Gedanke aber wird den Ausländer, mit dem wir in seiner Heimath tauschen wollen, bey der Bestimmung des wirklichen Preises immer etwas unnachgiebiger und härter machen, als er gewesen seyn würde, hätte er seine Waare auf unsere Märkte gebracht,

oder wären wir mit ihm an einem dritten Orte zusammengetroffen. Schon in dieser Beziehung strebt der Aktivhandel, und dessen Beförderung, dem Zusammentreffen des wirklichen Preises der vom Ausländer zu beziehenden oder dahin abzusetzenden Waare, mit ihrem angemessenen Preise, etwas entgegen; und schon aus diesem Grunde wird der Inländer, der aktiven Handel treibt, für die ausländische Waare etwas mehr zahlen müssen, als er vielleicht gezahlt haben würde, hätte sie ihm der Ausländer zugeführt; und für seine ins Ausland geschaffte Waare wird er etwas weniger erhalten, als er erhalten haben würde, hätte sie der Ausländer bey ihm geholt. — Dieſs ist schon Ein bedeutender Vorzug, den der Passivhandel vor dem Aktivhandel voraus hat. Aber dieſs ist nicht der Einzige Vortheil, welchen der Passivhandel gewährt. Auſserdem hat bey dem passiven Einkaufe der Käufer, dem die fremden Waaren an seinem Wohnorte angeboten werden, nicht nur deren Auswahl völlig, sondern auch ihren wirklichen Preis gewissermaſsen in seiner Gewalt. Will der fremde Verkäufer nicht die Frachtkosten verlieren, so muſs er sich um so leichter dem Gebote des Inländers fügen. Wogegen er bey dem aktiven Einkaufe in der Fremde, nicht nur was die Beschaffenheit, sondern auch was den Preis der Waaren, und so fern sie zur See gehen,

selbst was den bestimmten Empfang derselben betrifft, öfters mancherley Gefahren zu befürchten, und allemal bedeutenden Aufwand zu machen hat. Eben so gewährt der passive Verkauf dem Verkäufer, theils in Absicht des Preises, wofür er seine Waare weggeben will, theils in Bezug auf den Empfang der Zahlung mehr Gewifsheit, als der Aktive, wo er sich öfters dem Fremden gleichsam in die Hände geben, und in Rücksicht des Preises sowohl, als in Ansehung der Bezahlung, besonders wenn Kredit gegeben werden mufs, mancher Unsicherheit auszusetzen hat, oder die Sicherheit besonders bezahlen mufs *).

Freylich ist das hier Gesagte nur die Regel, von der in besondern Fällen, nach Verschiedenheit der so sehr veränderlichen Handelsumstände, Abweichungen sehr wohl möglich, und hie und da selbst für den Kaufmann vortheilhaft seyn können. Indessen zweckmäfsiger ist es immer, der Regel treu zu bleiben, als die Ausnahme durch gesetzliche Sanktion, oder durch besondere Begünstigungen zur Regel zu erheben. Es ist bey weitem zweckmäfsiger, dem Kaufmanne zu überlassen, ob er seinen auswärtigen Handel aktiv oder passiv treiben will, als ihn, durch Begünstigung des aktiven Handels vor dem passiven, zu sehr auf den Erstern hinzuleiten.

*) M. vergl. Büsch a. a. O. Th. III. S. 60. folg., u. Kraus Staatswirthsch. Bd. IV. S. 270. folg.

Der Aktivhandel hat zwar vor dem Passivhandel immer das zum voraus, daſs einmal bey ihm die Erweiterung des Handels bis ins Unbestimmbare in der Gewalt der Nation steht; — was nach der Natur der Sache beym bloſs passiven Handel nie möglich ist; — und daſs zweytens durch ihn das Frachtgewerbe des Landes befördert wird, das ihn treibt. Indessen der erste Vorzug ist genau betrachtet von sehr weniger Realität. Die inländischen Kaufleute werden ihre Vorräthe, welche die Ausländer bey ihnen nicht abholen, wohl von selbst auf die fremden Märkte führen, ohne daſs die Regierung sie durch Begünstigung des Aktivhandels dazu zu ermuntern braucht*). Und was den zweyten Vor-

*) „Es ist natürlich" — sagt Büsch a. a. O. S. 64 — „daſs „aus einem starken und lange dauernden Passivhandel, „und der durch denselben lange genährten Industrie eines „Volks endlich der Aktivhandel so zu sagen selbst her„vorkäme. Aber damit dieſs geschehen könne, muſs der „Kaufmann im Handel ganz ausgelernt, er muſs durch „denselben Muth und Kräfte gewonnen haben; er muſs „mehr Industrie in seinem Volke sehen, als der bloſse „Passivhandel beschäftigen kann. Er muſs seinen Weg „frey gehen können, und nicht getrieben werden, mehr „zu thun, aber auch nicht gehindert werden, das zu thun, „wozu ihn sein eigener Muth und Kräfte treiben, die er „besser, als seine Obern, kennt. Fehlt dieses, wird sein „Muth, wird die Industrie des für ihn arbeitenden Vol„kes unterdrückt, so ist kein anderer Weg, um Aktiv„handlung zu Wege zu bringen, als die Monopolien. „Aber Monopolien! Dieſs Wort muſs gar nicht genennt „werden, wenn man von der Handlung im Ernste redet."

zug betrifft, wird das Frachtverkehr immer nur zufälliger Weise durch den Aktivhandel befördert; keineswegs aber nothwendig. Der Aktivhandel zu Lande sowohl als zu Wasser kann auch mittelst fremder Fuhren getrieben werden; wiewohl nach Maafsgabe, wie der Aktivhandel zunimmt, immer auch das Frachtgewerbe zu steigen pflegt. Einmal steigt mit dem Aktivhandel das Bedürfnifs des Kaufmanns, auf die zur Benutzung jeder Konjunktur erforderlichen Fuhren mit Gewifsheit rechnen zu können, und defshalb neben den fremden Frachtfahrern, welche sich etwa anbieten mögen, auch Einheimische beständig zur Hand zu haben; und anderer Seits muntert die gewisse Aussicht auf Beschäftigung und Verdienst mehrere Personen im Lande auf, sich mit dem Frachtgewerbe zu befassen. So heben sich in Ländern, welche Seehäfen besitzen, Aktivhandel und Rhedereygewerbe, wechselseitig empor, indem eines das andere unterstützt. Doch möchte es oft für den Nationalwohlstand zuträglicher seyn, das Frachtgewerbe verschlänge weniger Kapitale, und beschäftigte weniger Menschen. Auf keinen Fall möchte es rathsam seyn, den Aktivhandel blofs um defswillen zu begünstigen, damit das Frachtgewerbe steige. Was eine Nation durch Frachtfuhren verdienen mag, gewinnt sie gewifs doppelt und dreyfach, wenn sie sich mit dem Landbau

oder mit Manufakturen und Fabriken beschäftiget.

Auch in Hinsicht auf die Begünstigung des aktiven Handels vor dem passiven scheint Englands Beyspiel die andern Nationen irre geleitet zu haben. Die berühmte Navigationsakte *), durch welche der Aktivhandel für England so sehr begünstiget ist, sah man als eine der vorzüglichsten Quellen des Wohlstandes der englischen Nation an, ohngeachtet sie, genau betrachtet, diesem Wohlstande mehr hinderlich als förderlich ist. Nicht das Interesse des Handels, sondern das Interesse des Staats in Ansehung seiner Seemacht und seiner darauf beruhenden Sicherheit ist es, wodurch diese berühmte Akte sich rechtfertiget. Ihr eigentlicher Zweck ist freylich, den brittischen Seeleuten und Schiffern das Monopol des brittischen Handels zu geben, theils durch unbedingtes Verbot, theils durch schwere Auflagen auf die fremden Schiffe; doch dem auswärtigen Handel und dem daraus erwachsenden Nationalreichthume Grofsbritanniens ist sie keinesweges günstig, so ein weises Gesetz sie auch in Rücksicht der Staatssicherheit seyn mag. Eine Nation hat bey ihrem Handel mit andern Nationen

*) Die Hauptpunkte ihres Inhalts s. m. bey Smith a. a. O. Bd. III. S. 57., und Kraus a. a. O. Bd. IV. S. 275. Und über die nächsten Folgen dieser Akte vergl. m. Eichhorns Weltgeschichte Th. II. Bd. I. S. 695.

gleiches Interesse, wie der Privatkaufmann bey seinem Handel mit seinen Kunden; auch ihr Interesse ist es, zu den möglichst niedrigsten Preisen zu kaufen, und zu den möglichst höchsten zu verkaufen. Sie wird aber wahrscheinlich nur dann zu den möglichst niedrigsten Preisen kaufen können, wenn sie durch die vollkommenste Freyheit des Verkehrs alle Nationen ermuntert, ihr die Güter zuzubringen, deren sie bedarf; und aus gleichem Grunde wird sie wahrscheinlich zu den höchsten Preisen verkaufen, wenn ihr Markt solchergestalt mit der gröſsten Menge von Käufern angefüllt ist. Die Navigationsakte läſst nun zwar allen fremden Nationen die Freyheit, Waaren aus Groſsbritannien auszuführen, ungeschmälert. Aber wenn der Fremde nicht kommen darf, um seine Waaren zu verkaufen, so kann er auch nicht immer kommen, um unsere Waaren bey uns zu kaufen; denn das Schiff, das jener Akte wegen ohne Ladung hingehen muſste, verliert immer die Fracht der Hinreise. Durch Minderung der Menge der Verkäufer, also mindert die Akte ohnfehlbar auch die Menge der Käufer, und verursacht sonach, daſs die Engländer nicht nur fremde Güter zu höhern Preisen kaufen, sondern auch ihre Eigenen zu niedrigern Preisen verkaufen, als bey einem ganz freyen Handelsverkehre geschehen würde. Wenn also gleich auch Staatssicherheit wichtiger ist, als

Reichthum, und in diesem Betrachte der Navigationsakte vielleicht das weiseste unter allen englischen Handelsregulativen ist; so verdient sie doch als Anstalt zur Beförderung des Handels bey weitem den Ruhm nicht, den man ihr vielfältig auch in dieser Beziehung gegeben hat. Statt Vortheile zu gewähren, wirkt sie vielmehr sehr nachtheilig. Und äuſserst zweckwidrig würde es seyn, wenn ein Staat, welcher auf keine Seemacht Anspruch machen kann, sondern dem es vorzüglich um die Beförderung des Handels zu thun ist, vermeintlich zum Besten des Handels, die für einen ganz andern Zweck berechneten Maximen der brittischen Navigationsakte nachahmen wollte *).

§. 104.

Was von der Beförderung des aktiven Handels vor dem passiven gilt, muſs auch von solchen Anstalten gesagt werden, welche auf Beförderung des direkten Handels-

*) M. vergl. über das hier Gesagte Smith a. a. O. S. 59. u. Kraus a. a. O. S. 276. folg. Weil die Navigationsakte in diesem Punkte dem Nationalinteresse nicht zusagt, hat man sie daher in neuern Zeiten verschiedentlich modificirt. So wurde im J. 1781 nachgegeben, daſs alle Provinzen, welche Einem Oberherrn gehören, zusammen als Ein Land angesehen werden sollen. Deſsgleichen wurde in d. J. 1795, 1800, u. 1801, allen Nationen die Einfuhr von Lebensmitteln aus allen Ländern erlaubt.

verkehrs vor dem indirekten abzwekken. Auch von solchen Anstalten haben sich unsere Regierungen viel versprochen, und doch haben sie auch dadurch dem Nationalwohlstande mehr geschadet, als genutzt. Auch solche Anstalten gehören unter die Kategorie der Dinge, wodurch Abweichungen des wirklichen Preises der Waaren von ihrem angemessenen Preise bey weitem mehr begünstigt werden, als das Uebereintreffen des Einen Preises mit dem Andern.

Direkten Handel treibt ein Kaufmann, in sofern er aus der ersten Hand kauft, und an die Letzte verkauft; und indirekten treibt er, wenn er von einer Zwischenhand kauft, oder an sie verkauft. Der direkte Handel scheint zwar, was die Preise der Waaren betrifft, das vor dem indirekten voraus zu haben, daſs hier Producent und Konsument unmittelbar mit einander im Tauschverkehr erscheinen, und daſs dieser Verkehr jedem Theile Aussicht auf die höchsten und niedrigsten Preise der Waaren zu geben scheint, welche er weggeben, oder an sich bringen will. Indessen diese Aussicht verschwindet wieder, wenn man sich gehörig über das Wesen der Rolle verständiget, die der Kaufmann beym menschlichen Handelsverkehr spielt (§. 89). Der Producent ist immer weniger geneigt, seine Waare um den möglichst niedrigsten Preis wegzugeben, als der Kaufmann;

und in dieser Hinsicht sagt der indirekte Handel dem Vortheile des Konsumenten gewöhnlich bey weitem mehr zu, als der direkte. Dem Producenten aber ist jener wieder bey weitem günstiger, als dieser, weil er beym Kaufmann immer auf leichtern und sicherern Absatz rechnen kann, als bey dem Konsumenten, den er vielleicht nicht überall so ganz zum Tausche bereitwillig findet, wie er ihn finden möchte. Ohne diefs Moment zu beherzigen, hat man in England in der vorhin (§. 103) angeführten Navigationsakte den englischen Kaufleuten den indirekten Einkauf fremder Waaren zur Einfuhr nach Grofsbritannien verboten. Aber diefs brittische Verbot mag sich auch vielleicht durch das Staatsinteresse in Hinsicht auf Seemacht rechtfertigen; dem Nationalinteresse in Hinsicht auf Handel ist es eben so wenig angemessen, als die andern Bestimmungen der Schiffahrtsakte. In sehr vielen Fällen würde der brittische Kaufmann z. B. seine spanische oder levantische Wolle zu niedrigern Preisen von holländischen Kaufleuten beziehen können, als vom Producenten in Spanien oder in der Levante.

Wie scheinbar auch im Allgemeinen der Vorzug des direkten Handels vor dem indirekten seyn mag, so kann man sich doch sicher darauf verlassen, dafs der Kaufmann, der bey freyer Wahl den Handel mit der Zwi-

schenhand dem Handel mit der ersten Hand vorzieht, in Betracht aller Umstände dabey gewiſs sicherer seine Rechnung findet, als wenn er jenes nicht thun wollte. Der Neid, mit dem man den Zwischenhändler verfolgt, bringt unsern Kaufleuten und Fabrikanten gewiſs einen sehr bedeutenden Schaden. Er versperrt ihm einen Handelsweg, welchen sie in ihrer Lage nützlich finden; und was für ihre Lage vortheilhaft oder nachtheilig sey, übersehen sie gewiſs besser, als die Regierung. Mit Recht lehnten die schlesischen Kaufleute im Jahre 1771 den Antrag Friedrichs des Groſsen ab, zum Betriebe eines direkten Verkaufs der schlesischen Leinenwaaren nach Spanien und Portugal in eine Kompagnie zusammen zu treten. Ein solcher Verkauf, sagten sie, sey erstens für sie zu langsam und zu unsicher. Bey dem Verkauf an den Hamburger, Amsterdamer, und Londoner Kaufmann könnten sie jährlich zweymal ihren Umsatz machen, wobey sie die Zahlung sogleich, auch wohl vorschuſsweise bekämen, und folglich mit ihrem Verlage ein weit gröſseres Quantum von Arbeit im Gange halten könnten. Und dabey würde ihnen zweytens der direkte Verkauf doch nicht die Vortheile bringen, welche er den Hamburgern, den Amsterdamern, und Londonern bringt, weil diese nicht nur durch ihre, zum Behuf ihres anderweitigen Handels,

überall in Spanien und Portugal errichteten Comptoire den jedesmaligen besten Zeitpunkt des Verkaufs benutzen, und sich vor unsicherm Kredit bewahren, sondern auch statt baarer Zahlung den Werth der Retourwaaren, aus deren Verkauf ihnen ein anderweitiger Gewinn zuwüchse, entgegen nehmen, auch vollends wegen des an ihren Wohnplätzen niedriger stehenden Geldzinses bey gleichem Profitsatze sich einen höheren reinen Gewinn davon zu gut rechnen könnten. Ueberdiefs wäre längst, sogar schon vor dem Jahre 1740 von manchem reichen schlesischen Kaufmanne, ohne dafs ihn die Regierung dazu ermuntert hätte, der direkte Verkauf nach Spanien versucht worden; und immer werde solcher auch künftig in den Händen einzelner Spekulanten besser gedeihen, als in den Händen der Kompagnie; weil der einzelne Kaufmann, indem er mittelst des fremden Vorschusses, welchen er bey seinem indirekten Verkauf erlangt, seine Leinenfabrik unterhält, desto leichter mit seinem eigenen Verlage gelegentlich auch direkten Verkauf, zumal in Gemeinschaft mit andern auswärtigen Handelshäusern, unternehmen könne *).

Ueberhaupt scheint ein direkter Ver-

*) M. vergl. Schmalz Handb. d. Staatswirthsch. S. 269. §. 338., Kraus Staatswirthsch. Bd. X. S. 280. folg., u. Büsch Schriften über Staatswirthsch. u. Handl. Th. III. S. 137. folg.

kaufshandel immer noch nachtheiliger zu seyn, als ein direkter Einkaufshandel. Wo ein starker Verkaufshandel seyn soll, da muſs starke Nachfrage seyn; und soll der Handel mit einiger Gewiſsheit fortgehen, und nicht bloſs Alles aufs gerathewohl betrieben werden, so muſs diese Nachfrage auſserdem auch so bestimmt als möglich seyn. Die Nachfrage nach einer Waare, welche Eine Nation für zwanzig Andere liefert, wird aber niemals bestimmt werden, wenn nicht diese zwanzig Nationen einen Ort haben, wo sich diese Nachfrage vereinigen kann. Will der Producent der Nachfrage dieser zwanzig Nationen einzeln entgegen gehen, so entsteht keine Konkurrenz der Käufer, sondern eine den Verkäufern höchst schädliche Konkurrenz auf ihrer Seite an den Orten des Verkaufs. Der Kaufmann, welchen seine Ueberzeugungen und Umstände veranlassen, seine Waare ins Ausland zu versenden, weiſs nicht, wo er den besten Markt für sie finde; nicht, wie viel, und wie wenig er versenden dürfe; und noch vielweniger, welchen Vorrath von dieser Waare er in Erwartung der künftigen Nachfrage zu Hause anzuschaffen habe. Bald erwartet er Konjunkturen, und es entstehen keine; — ein Schicksal, dem sich der Kaufmann des groſsen Handelsplatzes zwar ebenfalls unterwerfen muſs, das er aber deſswegen leichter aushalten kann, da er nicht so

leicht in einen zweyten, eben so unangenehmen Fall geräth, daſs eine Konjunktur entstünde, und er dabey seinen Vortheil verfehlte, weil er die Waare zu der Zeit, wo die starke Nachfrage entsteht, nicht herbey zu schaffen weiſs, oder an einen andern Ort versandt hat, wo keine Nachfrage die Preise steigert. „Warum brauchen doch" — sagt Büsch *) sehr richtig — „die Völker, wel-„che jetzt die aktiveste Handlung haben, „noch immer so viele Zwischenhände? War-„um bringt der nach der Levante handeln-„de Franzose nicht selbst seine Tücher „und andere Manufakturen durch eigene Ka-„ravanen bis tief in den Orient, und holt „die Waaren des Orients unmittelbar aus den „Gegenden, wo sie wachsen und fabricirt wer-„den? Warum schlieſst nicht der fleiſsige „Holländer über das polnische und „nordische Korn mitten im Lande seine „Verträge ab, und braucht den Danziger, „den Königsberger, und den Rigai-„schen Kaufmann bloſs als seine Spediteurs. „Ja noch mehr, wozu hat der Kaufmann, „wenn er mit seinem Nachbar und Mitbür-„ger handelt, den Mäkler nöthig, und trägt „die Last der Courtage, welche er in seiner „Kasse behalten könnte, und welche für eine „groſse Handlung im Jahre zu so hohen Sum-

*) A. a. O. S. 146. folg.

„men anläuft? Ist es nicht bloſs deſswegen,
„weil die Handlung ein so sehr verwickel-
„tes Geschäft ist, das durchaus Mittelsperso-
„nen erfordert, welche entweder die ganze
„Handlung, oder einzelne Zweige derselben
„besser übersehen, als es ein einzelner Mann
„thun kann, der heute dieses, morgen jenes
„Geschäft treibt? Was der Mäkler in dem
„innern Handel ist, das sind gewisserma-
„ſsen in dem allgemeinen Handel die Staaten,
„welche die Zwischenhandlung haben. Ich
„will annehmen, daſs die Kaufleute einer
„Handelsstadt die Dienste des Mäklers müde
„würden, und sich vereinigten, jeden Han-
„del bloſs unter sich zu schlieſsen, und im-
„mer dem Andern die Courtage zu ersparen.
„Der Vortheil würde anscheinend groſs für
„den groſsen Kaufmann seyn, den jedermann
„selbst suchen muſs, wenn er nun am Ende
„des Jahres Tausende, die er sonst für Cour-
„tage ausgegeben, sich zu einem Gewinn
„rechnen konnte. Allein ob alle nun im Ein-
„kaufe den Verkäufer, der die beste Waare
„hat, und den besten Preis giebt, und im
„Verkaufe den besten Käufer so leicht finden,
„ob nicht manchem eine, wiewohl von vie-
„len sehr gesuchte Waare lange auf dem Halse
„bleibt und verdirbt, ob nun die bösen
„Schuldner nicht besser Spiel haben, — kurz
„ob nicht Alle überhaupt weniger Geschäfte
„treiben, und wo nicht alle verlieren, doch

„weniger gewinnen würden, ist eine groſse „Frage, die wahrscheinlich eher bejaht, als „verneint werden muſs."

§. 105.

Ein Irrthum führt den Irrenden gewöhnlich auf Mehrere. Leider bestätigt sich diese Wahrheit beynahe nirgends so auffallend, als bey den Anstalten, welche unsere Regierungen zur Beförderung des auswärtigen Handels zu treffen pflegen. So verdanken wir der Vorliebe, welche unsere meisten Regierungen für den aktiven und direkten Handel hegen, auch noch die privilegirten Handelskompagnien, welche beynahe in allen groſsen handelnden Staaten existiren. Durch sie vornehmlich glaubte man dem aktiven und direkten Handel die Ausdehnung und den Umschwung zu geben, nach dem man strebte. Doch auch hier hat man sich sehr geirrt. Statt den Handel empor zu bringen, haben solche Kompagnien ihn vielmehr überall am Emporkommen gehindert, und statt durch sie das Inland mit seinem ausländischen Waarenbedarf zu den möglichst niedrigsten Preisen zu versehen, versehen sie es in der Regel damit nur zu den möglichst höchsten. Solche Gesellschaften mögen vielleicht bey der ersten Einführung gewisser Handelszweige dadurch nützlich geworden seyn, daſs sie auf ihre Kosten einen Versuch machten,

zu welchem sich der Staat nicht entschliefsen wollte, und ein einzelner Privatmann wegen der Schwierigkeit und Kostspieligkeit der Unternehmung nicht leicht entschliefsen konnte. Aber in der Länge der Zeit sind sie alle entweder unnütz oder lästig geworden, und haben entweder die Handelsgeschäfte schlecht geführt, oder die Ausbreitung derselben aufgehalten.

Man theilt diese Gesellschaften in regulirte Gesellschaften, und in Gesellschaften mit vereintem Fonds (joint Stock company, Actiengesellschaften). Die erstern bilden eine Kaufmannsgilde, wo zwar jedes Glied für sich, mit seinem eigenen Kapitale, und auf seine eigene Gefahr handelt, zu der aber jede dazu geeignete Person nur gegen Entrichtung eines gewissen Eintrittsgeldes, und gegen das Versprechen, sich den Anordnungen der Gesellschaft zu unterwerfen, zugelassen wird. Die zweyten hingegen stellen Eine moralische Person vor, welche mit dem von den einzelnen Gliedern zusammen geschossenen Fonds nur Einen Handel treibt, an dessen Gewinn oder Verlust Alle Theil nehmen. — Die Erstern gehören mit Zünften und Innungen in Eine und dieselbe Kategorie, sie treiben, so wie diese, ein Monopol in einer nur etwas erweiterten Art; und in so fern sie ein solches Monopol treiben, läfst es sich eben so wenig von ih-

nen erwarten, daſs sie für das Zusammentreffen des wirklichen Preises ihrer Waaren mit dem angemessenen Preise derselben wirksam seyn werden, als von jedem andern Monopolisten. In der Regel treibt sie ihr Monopol, so sehr als möglich auf Abweichungen des einen Preises von dem Andern hin zu arbeiten. Und der Alleinhandel, welchen eine solche Gesellschaft sich zueignet, ist auch wirklich immer um so strenger, je härter die Bedingungen sind, auf welchen die Eintrittsfähigkeit ihrer Mitglieder beruht, und je mehr es ihre Vorsteher in ihrer Gewalt haben, den gröſsern Theil dieses Handels sich selbst zuzueignen, oder den näher mit ihnen verbundenen Freunden. In England, wo es mehrere solcher Gesellschaften gab, und noch giebt, war man mehrmals genöthiget, durch besondere Parlementsakten dem monopolistischen Drucke Einhalt zu thun, welchen sie sich gegen das Publikum erlaubten, und vorzüglich zu dem Ende die Bedingungen zu erleichtern, durch welche sie den nicht zur Gesellschaft gehörigen Kaufleuten den Zutritt zu erschweren suchten *).

Doch solche Gesellschaften mögen noch so viel Böses stiften; sie mögen dem Emporkommen des Nationalwohlstandes, und dem Uebereintreffen des wirklichen Preises ihrer

*) M. vergl. Smith Unters. über den Nationalreichthum Bd. IV. S. 79. folg. der Uebers. v. Garve.

Waaren mit dem Angemessenen, noch so abhold seyn; immer können sie doch auf keinen Fall so viel Unheil stiften, wie Gesellschaften mit vereintern Fonds, welchen die Regierung den Alleinhandel mit einem gewissen Lande oder mit einem gewissen Waarenartikel zugestanden hat. Dort ist doch noch einige Konkurrenz des Angebots oder der Nachfrage möglich, welche durch die verschiedenen Glieder der regulirten Handelsgesellschaft entsteht; und diese Konkurrenz, sey sie auch noch so schwach, wirkt doch immer den nachtheiligen Wirkungen des Monopols etwas entgegen. Hier aber ist alle Konkurrenz ausgeschlossen, und die Folge davon ist, daſs der Gegner der Gesellschaft ihrer Willkür und ihrem Eigennutze ganz bloſs gestellt ist.

Doch was noch das Allerschlimmste bey der Sache ist, so wird selbst der Händel, welchen eine solche Gesellschaft treibt, nie mit der Aufmerksamkeit und Sachkenntniſs betrieben, wie ihn Ein Privatmann treiben würde, dem ein solches Monopol ertheilt worden wäre. Zu dem Druck des Monopols kommt also auch noch der Druck hinzu, der aus dem fehlerhaften Geschäftsbetrieb entspringt, und dieser letztere Druck ist oft noch lästiger, als der Erste. Der Handel einer auf Aktien errichteten Gesellschaft wird in der Regel von

einem Kollegium von Direktoren betrieben. Diefs Kollegium ist zwar gemeiniglich in vielen Punkten ihrer Verwaltung der Aufsicht der allgemeinen Versammlung aller Aktieninhaber unterworfen; aber der gröfste Theil der Aktieninhaber hat nicht die geringste Kenntnifs von den Geschäften der Gesellschaft, und macht auch keinen Anspruch darauf. Wenn also nicht etwa Parteigeist unter ihnen zu herrschen beginnt, so geben sie sich mit der von den Direktoren abgelegten Rechnung wenig ab, und sind schon zufrieden, wenn sie nur jährlich oder halbjährlich die Dividende richtig empfangen, welche die Direktoren ihnen anzuweisen für gut finden. Diese aber, da sie mehr Verwalter vom Vermögen anderer Leute, als von ihrem eigenen Vermögen sind, wachen über ihren Geschäftsbetrieb nie mit der Sorgfalt, mit welcher sich Ein Privatmann seinen Geschäften widmet. Ihre Direktoren gleichen den Haushofmeistern in gröfsern Häusern, welche es unter der Würde ihrer Herren halten, auf Kleinigkeiten acht zu geben, und die sich defswegen auch dieser Aufmerksamkeit sehr leicht lossagen. Nachlässigkeit und Verschwendung — zwey Erscheinungen, welche dem Zusammentreffen des wirklichen Preises der Waaren der Gesellschaft mit dem angemessenen Preise gleich hinderlich sind — mufs in der Verwaltung der Geschäfte solcher Gesellschaften,

mehr oder weniger herrschen. Daher haben auch solche auf Aktien zum auswärtigen Handel errichtete Gesellschaften selten der Konkurrenz einzelner Privathändler ertragen können, und sind selbst, trotz der ihnen ertheilten Privilegien, nie recht in Flor gekommen; sie haben selbst nichts gewonnen, und Andere dennoch an dem Gewinn gehindert, den jene hätten machen können *).

Die Errichtung solcher privilegirten Kompagnien ist also in jeder Beziehung eines der

*) M. vergl. Smith a. a. O. Bd. IV. S. 94. folg., u. Simonde de la richesse commercial. Tom. II. S. 299. folg.: „Un privilége exclusif" — sagt der letztere hier S. 305 — „accordé à une compagnie d'actionnaires revient à peu de „chose près à une autorisation pour ses agens, de pousser „sans scrupule leurs dilapidations, leur inattention, et „même leurs voleries, jusqu'au dernier terme; dans l'as„surance, que ce ne seront point les actionnaires, mais „les consommateurs, qui en souffriront, et que, quel„ques soient les vices des Directeurs, la nation en sup„portera les conséquences, et non point ceux qui leurs „auront confié leurs interêts. Il arrive cependant, il est „vrai, un terme, auquel le profit, même des monopo„leurs, ne peuvent suffire pour couvrir tant de voléries „et de dilapidations; alors la Compagnie fait banque„route, et les actionnaires se ruinent, tandisque leurs „agens s'enrichissent. Mais lors même que le désordre „est arrivé à ce point on ne peut guères espérer de le „voir se corriger; l'interêt personnel des gens, qui profi„tent du maintien des abûs a plus de pouvoir pour le „maintenir, que l'interêt froid et éloigné de ceux des ac„tionnaires, qui ne veulent que le bien, n'en a pour les „détruire."

gefährlichsten Mittel, das eine Regierung ergreifen kann, um den Handel zu befördern, und das Publikum mit seinen Bedürfnissen zu angemessenen Preisen zu versehen. Der Hauptgrund, wodurch man ihre Errichtung zu rechtfertigen sucht, der Vorwand, daſs ohne sie mancher Handelszweig gar nicht würde betrieben werden können, ist offenbar falsch. Man hat dieſs oft, besonders vom Handel nach Indien, gesagt, und in den meisten groſsen Handelsstaaten in dieser Hinsicht Handelskompagnien für den Betrieb dieses Handels errichtet. Indessen das Beyspiel der portugiesischen Kaufleute, welche vor der Okkupation ihrer Besitzungen in Indien durch die Holländer beynahe ein ganzes Jahrhundert den indischen Handel, und noch dazu mit dem glücklichsten Erfolge, ohne Kompagnie trieben, beweist das Gegentheil *). Für

*) Die französisch-ostindische Kompagnie kostete dem Staate jährlich 8,500,000 Livres, und ging zu Grunde, indeſs die unprivilegirten Rheder zu St. Malo sich bereicherten, und nachher die Aktien der Kompagnie an sich kauften. M. vergl. de Landes Essais sur la marine et le commerce S. 169. — Nicht eine privilegirte Handelskompagnie unternahm zuerst den so wichtigen Handel der Holländer nach Ostindien, sondern die ersten Unternehmer waren bloſs einige zu dem Ende zusammengetretene reiche Amsterdamer Kaufleute, die den Cornelius Houtmann i. J. 1595 zuerst nach Ostindien schickten. Die ostindische Kompagnie bildete sich erst i. J. 1602, nachdem der Handelsweg nach Ostindien bereits mit Glück durch jene

jeden Handelszweig, dessen Betrieb Vortheil verspricht, wird irgend ein reiches, im guten Kredit stehendes, Handlungshaus, oder eine Privathandelsgesellschaft die nöthigen Fonds gewifs eben so gut aufzubringen vermögen, wie eine solche privilegirte Handlungskompagnie. Verspricht aber der in Gang zu bringende Handelszweig keinen Vortheil, so ist es weit zweckmäfsiger, dieser Handelszweig wird gar nicht eröffnet, als dafs man die Kapitale der Nation auf einen Gewerbszweig hinleitet, dessen Betrieb antiökonomistisch ist. Unter allen Gewerben, auf deren Betrieb die Kapitale einer Nation angelegt werden können, sind immer diejenigen die am wenigsten einträglichen, welche in einen Handelsverkehr mit sehr weit entfernten Ländern angelegt sind. Bey einem solchen Handelsverkehr beschäftiget ein einziges Handelsgeschäfte das darauf verwendete Kapital oft drey bis vier Jahre, während bey einem Handelsverkehr mit nahe gelegenen Ländern, mit demselben Kapitale, sechs - acht- bis zehnmal Geschäfte gemacht werden können, von welchen jedes so einträglich ist, wie jenes einzige; oder welche, wenn auch diefs nicht immer ist, doch im Ganzen dem Unternehmer bey weitem mehr Gewinn abwer-

Privatunternehmungen eröffnet war. M. vergl. Raynal histoire philos. et polit. des établissem. des Européens dans les deux Indes. Tom. I. S. 200. folg.

fen, als der Gewinn von jenem Einzigen beträgt. Und auf jeden Fall wagt der Unternehmer eines Handelsverkehrs mit weit entfernten Ländern, für seine Kapitale durchaus bey weitem mehr, als der Unternehmer eines Verkehrs mit Ländern in seiner Nachbarschaft.

Von der Richtigkeit des hier Gesagten überzeugt, hat man einen zweyten Rechtfertigungsgrund für solche Handelskompagnien in die Sicherheit gesetzt, welchen sie dem Handelsverkehr mit fremden Nationen angeblich gewähren sollen. Aber selbst die Sicherheit des Handelsverkehrs mit fremden Nationen erfordert solche Handelsgesellschaften nicht. Den Schutz, dessen die Kaufleute einer Nation bey ihrem Verkehr mit fremden Nationen bedürfen, gewährt ihnen weit sicherer der Staat, dem sie angehören, durch seine Macht und sein Ansehen, als sie sich selbst durch eine auf ihre Kosten unterhaltene Armee oder Flotte. Der Handelsverkehr einer Nation mit der Andern beruht überhaupt auf freundschaftlichen Verhältnissen, nicht auf Gewalt und Zwange. Der Stolz, zu welchem das Vertrauen auf ihre Macht, eine Handelsgesellschaft verleiten kann, führt sie bey ihrem Handelsverkehre oft zu den schreyendsten Ungerechtigkeiten, gegen die Nation, mit der sie im Verkehr steht, und diese Ungerechtigkeiten streben den Vortheilen dieses Han-

delsverkehrs geradezu entgegen. Sie erbittert die gedrückte Nation und zwingt sie zu dem höchsten Grade der Unbereitwilligkeit zum Tausche, die sich nur durch die stärksten Abweichungen des Preises der Waaren bekämpfen läſst, welche beym Handelsverkehr mit ihr in den Tausch kommen mögen. Was die Handelsgesellschaft auf der einen Seite durch ihren Druck gewinnt, verliert sie in jedem Falle wieder auf der Andern, durch den Aufwand, welchen sie dieses Drucks wegen zu machen hat *). Der allerscheinbarste Grund, welchen man zur Vertheidigung privilegirter Handelskompagnien aufführen kann, ist übrigens wohl der, daſs der Nation, welcher sie angehört, durch sie in dem fremden Lande, auf dessen Handelsverkehr sie monopolisirt ist, der Einkauf der fremden Waaren zu den niedrigsten Preisen, und der Ver-

*) Die englische-ostindische Kompagnie hat sich durch ihre Herrschsucht zu Grunde gerichtet. Sie besteht nur noch als eine Maschine der Regierung, und als die Puppe einiger ehrsüchtigen Nabobs. Das Budjet der Kompagnien, welches der Staatssecretair Dundas i. J. 1800 einer Kommitté des Unterhauses vorlegte, bewies, daſs durch Kriege seit 1797 die Einkünfte der Kompagnie sich fortschreitend vermindert hätten. Im Jahre 1799 bestanden sie nur aus 2,004,093 Pfd. Sterl.; die Ausgabe aber in 2,856,619 Pfd. Sterl.; der Verlust also in 852,526 Pfd. Sterl. Die Dividende dieser mächtigen Gesellschaft beträgt kaum 6 Procent, indeſs der freye Handel vielleicht 20 — 50, ja 100 Procent gewährt hätte. M. vergl. des Grafen von Soden Nationalökonomie Bd. II. S. 261.

kauf ihrer dahin gebrachten Güter zu den höchsten in sofern erleichtert sey, als sie keine Konkurrenz zu befürchten habe. Doch selbst dieser Grund ist zu ihrer Rechtfertigung nicht ganz ausreichend. Einmal wird durch das Privilegium der Kompagnie immer nur den Kaufleuten ihrer Nation jener ausländische Markt verschlossen; keinesweges aber den Kaufleuten anderer Nationen, welche trotz ihres Privileges dennoch mit ihr in die Konkurrenz treten. Dann aber wird sich die fremde Nation, über welche man auf diese Weise ein Monopol üben will, dieſs gewiſs so wenig gefallen lassen, als möglich. Durch Verminderung des Angebots ihrer von uns gesuchten, und durch Verringerung der Nachfrage unserer ihr angebotenen Waare, wird sie bald unsere Kaufleute dahin bringen, daſs sie ihr trotz des Monopols, das sie üben, dennoch den Preis zahlen, und mit dem Preise zufrieden seyn müssen, auf welchen sie bey der freyesten Konkurrenz mit ihr getauscht haben würden. Uebrigens aber gewinnt durch alle die Vortheile, welche die Kompagnie durch ihr Privilegium beym Verkehr mit dem Ausländer beziehen mag, das Inland nicht nur durchaus nichts, sondern es verliert noch dabey. Die Kompagnie mag die fremden Waaren zu noch so niedrigen Preisen im Auslande gekauft, oder unsere Produkte zu noch so hohen Preisen im Aus-

lande verkauft haben, immer wird sie jene fremden Waaren dem Inländer auf keinen Fall um jenen Preis geben, oder ihm seine Waaren um jenen Preis bezahlen, sondern vermöge ihres Monopols wird sie ihn beym Verkaufe fremder Waaren und beym Einkaufe Einheimischer eben so sehr zu vervortheilen suchen, wie sie den Ausländer vervortheilt; — kurz solche privilegirte Handelsgesellschaften lassen sich auch in dieser Beziehung so wenig rechtfertigen, wie in den vorhergehenden. Der oben angeführte Grund ist nichts weiter als ein eitler Vorwand, durch welchen die Kaufleute ihre Regierung zu täuschen suchen, um von ihr das Privilegium zu erhalten, das sie suchen.

§. 106.

Ueberhaupt hätten unsere Regierungen den Einlispelungen des unverständigen Eigennutzes einzelner Kaufleute durchaus kein Gehör geben sollen. Dadurch, daſs man es dennoch gethan hat, hat die gewöhnliche Handelspolitik beynahe aller Gouvernements eine von ihrem wahren Zwecke so abweichende Richtung erhalten, daſs man gegen alle Maaſsregeln, welche unsere Regierungen zur Beförderung des Handels zu ergreifen pflegen, nicht anders, als höchst miſstrauisch seyn kann *).

*) Simonde de la richesse commerciale Tom. I. S. 530. erzählt: Ein Mitglied der amerikanischen Gesetzge-

Aufser den bisher gewürdigten Mitteln zur Beförderung des Handels, welche sämmtlich genau betrachtet nichts anders als Mittel zur Erschwerung des Handelsverkehrs sind, hat man hie und da auch noch zu Handelsverträgen seine Zuflucht genommen, und davon allerley Vortheile erwartet, ohngeachtet auch sie weiter nichts gewähren können, als im besten Falle das, was der Handelsverkehr, sich selbst überlassen, bey möglichster Freyheit von selbst gewährt haben würde. Solche Verträge lassen sich in der Regel für nichts anders betrachten, als für Produkte einmal gestörter nothwendiger Verhältnisse. Sie gehören unter die Palliative, mit welchen die menschliche Kurzsichtigkeit alles wieder gut zu machen glaubt, wenn sie die weise Ordnung der Natur gewaltthätiger Weise zerrüttet hat. So wie die Polizei durch Taxen den Inkonvenienzen vorzubeugen sucht, welche aus der unnatürlichen Einführung ge-

bung habe gegen ihn geäufsert: „Quand je vois un Gouvernement de l'Europe annoncer par une proclamation, „ou par le préambule de quelque édit, qu'il veut protéger „le commerce, réveiller l'industrie, et animer les manufactures, je tremble pour les sujets de ce gouvernement; ma „crainte est presque toujours realisée, et vos chefs en croyant vous protéger, ont presque toujours attenté à la liberté publique, et dissipé la fortune nationale"; — und der Mann hatte wirklich nicht unrecht. M. vergl. übrigens noch Filangieri System der Gesetzgeb. Th. II. S. 311. folg. d. Uebersetz. v. Link.

schlossener Zünfte hervorgehen, so suchen unsere Regierungen durch Handelsverträge den Nachtheilen zu begegnen, welche Verachtung der Grundsätze der Nationalökonomie immer nach sich ziehen müssen *). Doch selten gelingt es ihnen, durch solche Verträge jene Nachtheile ganz zu beseitigen. Oft sind sie mehr Mittel zur Erzeugung und Beförderung eines nachtheiligen Handelsverkehrs zwischen zwey Nationen, als Mittel zur Gewähr wirklicher Handelsvortheile. Insbesondere führen sie immer bey weitem eher auf unangemessene Preise der in den Tausch kommenden Waaren, als auf Angemessene. Die Bedingung jedes Tauschverkehrs ist Ueberfluſs auf der einen, und Bedarf auf der andern Seite; und der Eigennutz, welcher die beiden tauschenden Theile leitet, und ihr ganzes Benehmen vor und während des Tausches motivirt, treibt jeden Theil, sich unter allen möglichen Gegnern immer nur denjenigen auszusuchen, mit welchem er unter den vortheilhaftesten Bedingungen tauschen zu können glaubt. Auf diesen beiden Momenten beruht der Verkehr zwischen einzelnen Individuen, und auch der zwischen verschiedenen Nationen. Hat die eine Nation das, was die Andere bedarf, im Ueberflusse, und ist die Bedürfende unter den mehreren Bedürfen-

*) M. vergl. Dresch über die Dauer der Völkerverträge (Landshut 1809. 8) S. 206.

den diejenige, welche jenen Ueberfluſs am meisten bedarf, und wo man also auf den sichersten und vortheilhaftesten Absatz rechnen kann, so führt schon der Eigennutz die erstere Nation dahin, daſs sie vorzüglich mit der letztern in Handelsverkehr tritt; und suchen in diesem Falle die Regierungen dieser beiden Nationen diesen von der Natur angeknüpften Verkehr durch Handelsverträge noch mehr zu befestigen, so thun sie zwar nichts nachtheiliges, aber doch gewiſs etwas ganz überflüssiges.

Stehen aber zwey Nationen nicht in dem angegebenen Verhältnisse, so werden Handelsverträge äuſserst selten etwas Gutes stiften. Zwecken solche Verträge darauf ab, Ausländer, welche gewisse in ihrem Besitze befindliche Waaren uns nicht zugeführt haben würden, dadurch zu dieser Zufuhr zu bestimmen, so können sie um deſswillen keinen Nutzen gewähren, weil gerade darin, daſs die Ausländer unsere Märkte bisher mit diesen Waaren nicht besucht haben, der sprechendste Beweis liegt, daſs sie sie nicht mit Vortheil besuchen können. Dieſs natürliche Hinderniſs ihres Wegbleibens aber läſst sich keinesweges beseitigen durch solche Verträge. Da die Natur der Dinge die Ausländer vom Besuch unserer Märkte zurückhält, und diese überall bey weitem mehr wirkt, als alle Gesetze, so werden die Ausländer auch nach dem

Handelsvertrage so gut wegbleiben, wie vorher. Oder werden wir sie mit Gewalt herbeyziehen wollen, so werden wir unserm Handelsverkehre mit ihnen, eine für sie vortheilhaftere, uns selbst aber nachtheiligere Richtung geben müssen. Wir werden ihnen das zu höhern Preisen abnehmen müssen, was wir entweder selbst mit einem geringern Mühe- und Güteraufwande erzeugen können, oder was wir bisher anders woher zu niedrigern Preisen bezogen haben. Statt angemessene Preise der fremden Waaren zu haben, werden wir uns sehr unangemessene gefallen lassen müssen. Wir werden uns entschliefsen müssen, auf diese Weise den Ausländer dafür zu belohnen, dafs er uns die Ehre erzeigt, mit uns in Verkehr zu treten. Gesetzt aber, die fremde Nation habe den Handelsverkehr, den wir in dem Vertrage bedingen, bis jetzt mit uns gepflogen, und der Vertrag zwecke darauf ab, dafs sie diesen Verkehr immer mit uns unterhält, und dafs wir nicht etwa in Mangel und Noth gerathen mögen, wenn sie vielleicht wegbleiben sollte, — in diesem Falle wird der Handelsvertrag zwar nicht wirksam seyn auf Steigerung der Preise der ausländischen Waare, aber doch gewifs auch nicht auf ihre Verminderung. Und am allerwenigsten wird er Nutzen schaffen in Zeiten des Mangels und der Noth, gegen welche man sich durch solche Verträge gewöhnlich zu decken hofft.

Was wir in diesem Falle bedürfen, wird uns die fremde Nation gewiſs nicht zuführen, wenn sie vielleicht selbst daran Mangel und Noth leidet; und hat sie Ueberfluſs, so können wir auch ohne Verträge darauf rechnen, daſs sie uns alles gern lassen wird, was sie entbehren kann *). Liegt bey solchen Handelsverträgen aber die Absicht zum Grunde, unsern Nationalgenossen einen Absatz ihrer Produkte in solche Lande zu eröffnen, deren Märkte sie vorher entweder gar nicht, oder nur unter gewissen Modifikationen und Einschränkungen besuchen durften, so kann dieſs zwar auf der einen Seite für unsern Handelsverkehr vortheilhaft seyn. Allein da kein Staat dem Andern solche Vortheile zugestehen wird, ohne dafür durch Resignationen entschädiget zu werden, welche der andere Theil zu seinem Besten macht, so wird jener Nutzen wieder so ziemlich durch die Resignationen verloren gehen, um welche er erkauft werden muſste **).

*) Schweden hat sich verschiedentlich in Verträgen mit Ruſsland das Recht bedungen, eine bestimmte Quantität Getraide in Liefland aufkaufen und exportiren zu dürfen. So lange Ruſsland Getraide übrig hatte, und ins Ausland verkaufen konnte, waren diese Verträge offenbar überflüssig. Fehlte es aber in Ruſsland, so halfen sie nichts; denn in diesem Falle konnte Schweden ohnedieſs nicht in Liefland mit Vortheil kaufen.

**) Dieſs geschah selbst in dem verrufenen Handelsvertrage zwischen England u. Portugal v. J. 1703. Portu-

In der Regel sind alle Handelsverträge, welche nicht darauf abzwecken, völlige und unbedingte Freyheit des Handelsverkehrs in jeder Beziehung zwischen den beiden Vertrag schliessenden Nationen herzustellen, für beide Theile gleich nachtheilig; sie zwangen ihren Verkehr in ein widernatürliches Gleis, und diess Zwängen sagt nie ihrem wahren Vortheile zu *). Selbst in dem Falle, wenn durch solche Verträge der einen Nation ein Monopol im Lande der Andern zugestanden wird; — ein Fall, der nur dann eintreten wird, wenn die Uebermacht eines Theils solche Verträge diktirt; — selbst in diesem Falle gewinnt die dabey begünstigte Nation nicht immer das, was sie hätte gewinnen können, hätte man ihrem auswärtigen Handelsverkehr seinen ganz freyen, ihm von der Natur angewiesenen, Lauf gelassen. Anfangs mag freylich die übermächtige und begünstigte Nation dabey ziemlich bedeutend gewinnen. Aber die andere Nation, welche sich zur Ein-

gal machte sich hier verbindlich, die englischen wollenen Zeuge, deren Einfuhr verboten worden war, gegen dieselben Abgaben zuzulassen, welche vor dem Verbote davon entrichtet werden mussten. Und England versprach dagegen, die portugiesischen Weine für nicht mehr als zwey Drittheile der Abgaben zuzulassen, welche bey der Einfuhr französischer Weine bezahlt werden.

*) M. vergl. des Grafen von Soden Nationalökonomie Bd. II. S. 284, u. Simonde a. a. O. Tom. II. S. 396. folg.

gehung solcher Verträge entschliefsen mufs, geräth dadurch in eine merkantilische Abhängigkeit, welche ihren äufsern Wohlstand höchst unsicher macht, und unter allen Gattungen von Abhängigkeit gewifs eine der drükkendsten ist. Und von dieser Abhängigkeit wird sie sich sobald los zu machen suchen, als sie nur immer kann; was denn keine anderen Folgen haben kann, als dafs der Vortheil der begünstigten Nation nie von Dauer, sondern immer nur höchst prekär seyn kann. Auf jeden Fall erhält die produktive Thätigkeit und die Betriebsamkeit der durch solche Verträge begünstigten Nation dadurch eine sehr einseitige, und ihrem wahren Wohlstande oft sehr unangemessene Richtung. Gewöhnlich erhält sie von der Nation, mit der sie einen so begünstigten Handel treibt, mehrere auswärtige Erzeugnisse, als sie zu ihrem eigenen Bedarf braucht, und diefs macht ihr einen umlaufenden Handel nothwendig. Dieser aber gewährt ihr äufserst selten denjenigen Gewinn, welchen sie von einem geraden Konsumtionshandel erwarten kann; und dennoch erfordert er manches bedeutende Kapital, das sie aufserdem auf die Erzeugung der zum geraden Konsumtionshandel nöthigen Handelsartikel, wo nicht nützlicher, doch gewifs eben so nützlich, hätte anlegen können; — ein Kapital, durch das sie sich die fremden Produkte, welche sie sich durch die ausländischen

in den umlaufenden Handel gebrachten Artikel verschafft, bey weitem leichter auf geradem Wege hätte verschaffen können, als auf diesem lästigen und beschwerlichen Umwege *).

Ueberhaupt sind alle Handelsverträge, welche einer Nation Vortheile über die Andere einräumen, welche sie nicht schon von Natur hat, für nichts weiter zu achten, als für schädliche Auswüchse des verderblichen Merkantilsystems, und für Entfernungen der Gouvernements von dem wahren Ziele ihrer Wirksamkeit. Die wahre Politik kennt keine andern Hebel, um das Wohl der Staaten zu befestigen, und ihre Macht zu erhöhen, als Friede, Freyheit, Recht, und Güte. Der Egoismus, der sich in solchen Verträgen auffallend ausspricht, ist ihr durchaus fremd, und mit ihren Principien durchaus unverträglich. Die wahre Nationalwirthschaft weiſs von keinem Kommerztraktate, wenn er nicht auf Anerkennung einer völlig unbeschränkten

*) M. vergl. was Smith a. a. O. Bd. III. S. 194., u. Simonde a. a. O. Tom. II. S. 384. über die Folgen des in der Note pag. 495. erwähnten Handelsvertrags zwischen Portugal und England sagen. Ohngeachtet man ihn gewöhnlich für ein Meisterstück der englischen Handelspolitik betrachtet, so ist er doch wirklich dem wahren Handelsinteresse Englands mehr abhold, als zuträglich. Englands Hauptgewinn besteht in der Masse von edlen Metallen, welche es für seine Waaren von Portugal erhält. Indessen diese Masse edler Metalle würde es ohne Schwierigkeiten auch anders woher erhalten können.

Handelsfreyheit abzweckt *). Auf dieser Basis beruhten der Traktat, den einst im Jahre 1667 Spanien mit Grofsbritannien schlofs, ingleichen die Handelsverträge zwischen Frankreich und Schweden v. J. 1741, zwischen Frankreich und Rufsland vom 11ten Januar 1787, und zwischen Frankreich und England vom 26sten September 1786. Die Grundsätze, welche Pitt in seinem Vortrage über diesen letztern Vertrag im englischen Parlement am 12ten Febr. 1787. aufstellte, sagen dem wahren Interesse der handelnden Nationen bey weitem mehr zu, als die wechselseitigen Bedrückungen des Handelsverkehrs, wozu Nationalhafs und Neid in der Folge beide Regierungen bestimmten **). „Die Nationalökonomie" — sagt der Graf von Soden ***) sehr richtig — „erkennt keine Uebereinkunft über „die Auflagen des Handels, denn das Vermögen „jeder Nation und der Bedarf ihres Aufwan„des sind die einzigen Regulatoren dieser Auf„lagen bey einer unabhängigen Nation. Je„der Kommerztraktat ist also eine Entsagung „dieser Unabhängigkeit, und stört die Regie-

*) Ueber die rechtliche Gültigkeit und verbindliche Kraft der Handelsverträge s. m. übrigens Dresch a. a. O. S. 196. folg.

**) M. vergl. hierüber Simonde a. a. O. Tom. II. S. 396.

***) In seiner Nationalökonomie Bd. II. S. 284. M. vergl. damit Filangieri a. a. O. Bd. II. S. 310.

„rung in dem freyen Spielraume der Gesetzge-
„bung nach richtigen nationalökonomistischen
„Grundsätzen; der Traktat mag die Quanti-
„tät dieser Auslagen betreffen, oder die Art ih-
„rer Vertheilung. Denn auch diese Verthei-
„lung mufs jede Nation fessellos nach den
„Maafsstäben machen, welche ihr das Natio-
„nalwohl vorzeichnet. Eben defswegen ist
„die Geschichte der Kommerztraktate so dürf-
„tig; eben defswegen liefert sie uns nur das
„grämliche Gemälde des Mifsbrauchs physi-
„scher und moralischer Macht, der Stärke,
„der Ueberlistung; eben defswegen haben al-
„le Kommerztraktate immer von ihrer Geburt
„an gekrankt; ihr ephemeres Daseyn hat nur
„gedient, die Kabinette und die Diplomazie
„mit Klagen über Verletzung und Treulosig-
„keit zu erfüllen, und den Vorwand zur Stö-
„rung der allgemeinen Ruhe zu liefern."
Kommen unsere Regierungen nicht bald von dem Grundsatze zurück, dafs eine Nation beym Handel nicht gewinnen könne, ohne dafs die Andere verliere; dreht sich, wie bisher, ihre Handelspolitik nur um diese Achse, und leitet sie ferner bey ihren Anstalten zur Beförderung des Handels der unselige Geist des Neides und der Emulation, der sie bisher leitete, so kann das goldne Zeitalter des Handels nie erscheinen. Nur die möglichste Unbeschränktheit des in- und ausländischen Handelsverkehrs vermag jenes

schon so lange sehnlichst erwartete goldene Zeitalter herbey zu führen; und wohl der Menschheit, wenn diese Periode vielleicht näher seyn sollte, als der Menschenfreund nach der dermaligen politischen Lage der Beziehungen unserer Staaten gegen einander wohl glauben kann. Alles, was die Freyheit begünstiget, hilft der Handlung auf, und alles, was jene einschränkt, ist dieser schädlich; — dieſs ist das erste Princip der Handelspolitik, und Wohl der Menschheit, wenn alle Gouvernements ihm huldigen.

§. 107.

Mit dem, was ich bisher (§. 76 — 106) über die nähern und entferntern Ursachen von Theuerung und Wohlfeilheit gesagt habe, könnte ich wohl diese Betrachtungen schlieſsen. Alle bisher angegebene und erörterte nähere und entferntere Ursachen sind wahre und wirkliche Ursachen dieser Erscheinungen; sie begründen und erzeugen Abweichungen des wirklichen Preises der in den Tausch kommenden Waaren von ihrem angemessenen Preise in der Wirklichkeit. Es mögen Waaren gegen Waaren getauscht, oder Geld für Waaren gegeben werden, in dem Einen Falle, wie in dem Andern, heben sie das nöthige Gleichgewicht zwischen den Streitkräften der beiden tauschenden Parteien auf und

veranlassen sie dadurch, sich bey der endlichen Bestimmung des wirklichen Preises von dem Ruhepunkte zu entfernen, der zwischen theuer und wohlfeil in der Mitte liegt, und durch den angemessenen Preis gebildet wird. — Indessen ehe ich schließe, scheint es mir noch nöthig zu seyn, einige Erörterungen über die Fragen anzustellen; hat, außer den bisher gewürdigten Momenten, auch die Zu- oder Abnahme der in einem Lande vorhandenen Geldmasse Einfluſs auf die Bestimmung des wirklichen Preises der Waaren? und worin spricht sich dieser Einfluſs aus? Die Erörterung dieser Fragen scheint mir um so nöthiger zu seyn, da der große Haufe die Theuerung und Wohlfeilheit der Waaren nach den mehreren oder mindern Geldstücken zu beurtheilen pflegt, welche er weggeben muſs, um zum Besitz der Waare zu gelangen, welche er im Wege des Tausches an sich zu bringen sucht; und man auch nächstdem so oft das Urtheil hört, eine Waare sey theuerer geworden, weil man zu ihrem Erwerb im Wege des Tausches eine größere Menge von Geldstücken bedarf, als ehemals; und wohlfeiler, weil dazu nicht so viel Geld erforderlich ist, als vorhin; — ein Urtheil, das sich nur dadurch erklären und entschuldigen läſst, daſs der gewöhnliche Mensch so gern bloſs bey der Außenseite eines Dinges stehen

bleibt, ohne sich die Mühe zu nehmen, in das Innere einzudringen, besonders wenn diefs Eindringen etwas schwierig seyn sollte.

Bereits oben (§. 20. folg.) habe ich gezeigt, dafs diese Auffassung der blofsen Aufsenseite nicht ausreichend sey, um den wahren und eigentlichen wirklichen Preis einer in den Tausch gekommenen Waare zu erforschen, und dafs sich auf diesem Wege nur ihr Nennpreis ausmitteln lasse, keinesweges ihr Sachpreis, in welchem sich doch der wahre und eigentliche Preis aller in den Tausch kommenden Güter ausspricht. Auf diese Bemerkungen mufs ich den Leser hier wieder zurückführen. — Schenkt man ihnen die erforderliche Aufmerksamkeit, so wird man wohl leicht mit mir darüber einverstanden seyn, dafs man daraus, dafs man für eine gewisse Waare mehr oder weniger Geldstücke im Tausche geben mufs, als vorhin, an sich betrachtet noch keinesweges auf eine wirkliche Theuerung oder Wohlfeilheit derselben mit Zuverlässigkeit schliefsen könne, sondern dafs hier ein leerer Schein oft die Stelle der Wahrheit einnimmt. Es läfst sich keinesweges unbedingt mit Wahrheit sagen, eine Waare sey wirklich theuerer geworden, wenn jetzt zu ihrem Ankauf mehrere Geldstücke erforderlich sind, als vorhin; und wirklich wohlfeiler sey sie geworden, wenn man sie jetzt um weniger

Geldstücke im Wege des Tausches haben kann, als ehemals. Um aus diesem Grunde über Theuerung und Wohlfeilheit absprechen zu können, bedarf es überall erst einer vorläufigen Untersuchung über die äuſserst wichtige Präliminarfrage, ob die edlen Metalle, welche im Gelde von Hand zu Hand gehen, auf der Skala aller Güter von Werth noch auf ihrer vormaligen Stufe stehen? oder ob sich ihr ehemaliger Standpunkt verrückt hat? Bloſs im erstern Falle läſst sich die Behauptung für wahr annehmen, eine Waare sey theuerer geworden, wenn man jetzt zu ihrem Ankauf mehrere Geldstücke braucht, als vorhin; und umgekehrt, wohlfeiler sey sie geworden, wenn man dazu jetzt eine geringere Quantität Geldstücke nöthig hat. Im letztern Falle hingegen ist jene Behauptung offenbar falsch. Stehen die edeln Metalle, aus welchen die Geldstücke bestehen, auf jener Skala nicht mehr auf ihrer vorigen Stelle, so läſst sich aus der zum Ankauf der Waare erforderlichen gröſsern Quantität dieser Stücke nicht nur nicht auf Theuerung schlieſsen, sondern es ist hier sogar sehr leicht der Fall möglich, daſs eine Waare, zu deren Ankauf man jetzt mehrere Geldstücke bedarf, als vordem, wirklich wohlfeiler ist, als sie ehehin war, wo man sie um weniger Geldstücke haben

konnte; und daſs im Gegentheile eine Andere wieder theuerer ist, als vorher, ohngeachtet ihr Ankauf jetzt weniger Geldstücke erfordert.

Doch die Veränderungen, welche auf diese Weise im Geldpreise der Waaren vorfallen können, sind nicht der Punkt, welcher ins Auge gefaſst werden muſs, wenn man sich die vorhin angegebenen Fragen vorlegt. Die Theuerung oder Wohlfeilheit, welche durch die Verrückung des Standpunktes der edeln Metalle auf der Skala aller Güter von Werth entstehen kann, ist keine Theuerung und Wohlfeilheit in dem Sinne, wie ich hier von diesen Erscheinungen spreche; — keine Verrückung des wirklichen Preises unter oder über seinen Ruhepunkt, den angemessenen Preis. Jene Veränderungen treffen nicht den wirklichen, sondern nur den angemessenen Preis. In so fern sich nun durch die Aenderungen des Letztern auch der Erstere ändern kann, kann durch sie zwar bewirkt werden, daſs Eine Waare im Verhältnisse gegen die Andere im Preise steigt, oder fällt; aber um deſswillen läſst sich noch keinesweges sagen, die Eine sey theuerer geworden, und die Andere wohlfeiler; sondern, was sich sagen läſst, beschränkt sich bloſs darauf, die eine sey mehr kostbar geworden, und die Andere weniger. Bey

der hier aufgeworfenen Frage ist jedoch nicht von der Kostbarkeit die Rede, sondern von wirklicher Theuerung, und von dem Einflusse, den die Zu- oder Abnahme der in einem Lande vorhandenen und umlaufenden Geldmasse auf den Preis der Waaren in diesem Bezuge haben kann. Hier fragt es sich eigentlich: kann die Vermehrung oder Verminderung der Masse des in einem Lande vorhandenen und umlaufenden Geldes auf die wirklichen Preise der Waaren wirken, wenn in den eben angegebenen Verhältnissen der edeln Metalle zu den übrigen Gütern keine Veränderung vorgeht, sondern Alles beym Alten bleibt? oder deutlicher: kann eine Waare im Preise steigen, wenn die Masse des in einem Lande vorhandenen, übrigens nicht minder kostbar als bisher gewordenen, Geldes zunimmt, und wohlfeiler, wenn sie abnimmt? — Und diese Frage scheint mir um so mehr eine genaue Erörterung zu verdienen, da sie — so viel ich weiſs — noch nirgends mit der erforderlichen Genauigkeit und Sorgfalt erörtert ist.

Was Montesquieu *), Hume **), Ar-

*) Esprit des Loix, Liv. XXII. ch. 7. u. 8.

**) Politisch. Abhandl. S. 60.

thur Young *), Stewart **), Büsch ***), und neuerdings Harl †), darüber gesagt haben, beruht theils auf nicht ganz richtigen Ansichten, vom Wesen des Geldes und seinem Verhältnisse zu den übrigen Waaren; theils haben alle diese Schriftsteller mehr den Fall vor dem Auge, was die zunehmende oder sich vermindernde Geldmasse eines Landes auf den angemessenen Preis der edeln Metalle, und auf das Verhältniſs des angemessenen Preises dieser Waare zum angemessenen Preise der übrigen Waaren wirken kann, als die hier aufgeworfene Frage. Die richtige Beantwortung dieser Frage aber kann nach meiner Einsicht bloſs dann gelingen, wenn man die beiden Eigenschaften genau sondert, welche sich im Gelde entdecken lassen, falls man sich die Mühe nimmt, dessen Wesen mit der nöthigen Sorgfalt zu analysiren. — Geld läſst sich nämlich betrachten, einmal als eine Waare von Tauschwerth überhaupt, und dann, als Mittel zur Beförderung des Umtausches der vorhandenen Gütermasse (Tauschvehikel, Geld im eigentlichen Sinne des Worts). Betrachtet man die in einem Lande vorhan-

*) Political arithmetic. S. 112. folg.

**) Inquiry into the principles of political oeconomy Liv. II. c. 28.

***) Abhandl. vom Geldumlauf Th. I. S. 121. folg.

†) Encyclopädie der Geldwissensch. Th. I. S. 471.

dene Geldmasse, und ihr Zu- oder Abnehmen, in der ersten Beziehung, so möchte sich schwerlich nachweisen lassen, daſs ihre Vermehrung oder Verminderung auf den Preis der übrigen Waaren einen Einfluſs haben könne. Als Waare betrachtet, kann die Vermehrung oder Verminderung der vorhandenen Geldmasse, nichts weiter bewirken, als daſs etwa der eigene Preis des Geldes mit der Zunahme jener Masse sinkt, und mit ihrer Abnahme steigt. Auf den Preis der übrigen Waaren aber kann dieſs nach der Natur der Sache durchaus keinen Einfluſs haben. So wenig es sich behaupten läſst, ein entstandener Ueberfluſs an Manufakturwaaren werde den Preis des Getraides steigern, so wenig läſst sich dieſs von einem Ueberflusse an Gelde erwarten in Bezug auf andere Waaren. Der Ueberfluſs an Gelde wird hier in Bezug auf dasselbe das Nämliche bewirken, was er überall bewirkt, wo er vorhanden ist. Er wird den wirklichen Preis des Geldes etwas erniedrigen; vielleicht gar unter seinen angemessenen Preis herabsetzen; und man wird für dieselbe Quantität Geldstücke jetzt weniger andere Waaren erhalten, als vorhin. Aber dennoch wird es sich um deſswillen eben so wenig sagen lassen, diese Waaren seyen jetzt theuerer geworden, als es sich sagen läſst, das Getraide sey theuerer geworden, wenn man wegen eines Ue-

berflusses an Manufakturwaaren, für eine gewisse Quantität dieser Waaren nicht mehr so viel Korn eintauschen kann, wie ehemals. — Die Idee, daſs die Vermehrung der Geldmasse eines Landes, schon als Waare betrachtet, auf Steigerung der Preise der übrigen Waaren hinwirke, und Verminderung dieser Masse auf Verminderung dieser Preise, — diese Idee von der Montesquieu, Hume, Young, und Harl, bey ihren Erörterungen ausgegangen sind, ist offenbar unrichtig, und hält die Kritik auf keinen Fall aus. Sie beruht auf der Vorstellung, beide, der in einem Lande vorhandene Geldvorrath, und die hier befindlichen Waarenvorräthe, seyen zwey Gröſsen, welche einander nothwendig das Gleichgewicht halten müſsten, und von welchen sich keine vermehren oder vermindern lasse, ohne den Preis der andern im entgegengesetzten Verhältnisse zu verändern. Sie verdankt ihr Ansehen bloſs der Achtung für die Namen ihrer Vertheidiger, ohngeachtet schon die Bemerkung zur Entdeckung des Irrthums hätte führen können, daſs selbst in den reichsten Staaten der Betrag der vorhandenen und umlaufenden Geldmasse, weit unter dem Betrag der vorhandenen Waarenmasse steht, und daſs gerade bey den reichsten Nationen der Betrag des vorhandenen Geldes, den geringsten Theil ihrer Gütermasse ausmacht *).

*) So hatte Frankreich vor der Revolution nach Ne-

§. 108.

Alles, was durch Vermehrung oder Verminderung der vorhandenen und umlaufenden Geldmasse eines Landes für die Erhöhung oder Erniedrigung des Preises der übrigen hier vorhandenen Waaren bewirkt werden mag, fällt bloſs auf Rechnung seiner Eigenschaft als Tauschvehikel; und auf die Wirksamkeit der Rolle, welche es in dieser Gestalt beym menschlichen Handelsverkehre spielt. Aller Einfluſs, welcher der Zu- oder Abnahme der in einem Lande vorhandenen Geldmasse auf den Preis der hier in den Tausch kommenden Waaren zugeschrieben werden mag, beruht nicht auf der gröſsern oder geringern Quantität des vorhandenen und umlaufenden Geldes an sich und als Waare betrachtet, sondern bloſs auf ihrer Anwendung als Tauschvehikel. Nur in so fern wirkt die in einem Lande vorhandene und umlaufende Geldmasse auf den wirklichen Preis der hier im Handelsverkehre begriffenen Waaren, als es ihren Umtausch erleichtert; und nur unter

kers, wahrscheinlich ziemlich übertriebenen, Berechnung nicht mehr als 2000 Millionen Livres Tournois; und England hat nach Pitts Angabe bey weitem nicht so viel; es hat nicht mehr als 44 Millionen Pfund Sterling in Golde und 3 Millionen Pf. Sterling in Silber. Und in Spanien sind, trotz der jährlichen Zuflüsse von Amerika, nicht mehr als 100 Millionen Livres Tournois vorhanden.

dieser Beziehung kann Vermehrung oder Verminderung der Geldmasse auf Erhöhung oder Erniedrigung des Preises der in den Tauschverkehr kommenden Waaren wirken, als dadurch auf Erleichterung oder Erschwerung des Tauschverkehrs gewirkt werden kann, und gewirkt wird *). Die höhern Preise der Waaren, welche die Vermehrung der Geldmasse hier zur Folge haben kann, sind nicht die Folge dieser Vermehrung an sich, sondern lediglich die Folge des Einflusses, welchen sie auf den stärkern oder raschern Umschwung des Tauschverkehrs hat. Das Rad, das die Cirkulation der Waaren befördert, erhält hier eine stärkere Kraft, und mit dem Wachsthum seiner Kraft muſs sich auch seine Wirkung verstärken **). So lange in einem Lande

*) Sehr sinnreich vergleicht Christian v. Schlötzer (Anfangsgründe der Staatswirthsch. Th. I. S. 85.) die in einem Lande umlaufende Geldmasse mit einem Lastwagen, der gebraucht wird, um durch beständiges Hin- und Herfahren die Güter und Waaren von einer Handelsstadt in die Andere zu fahren. So wie er nicht etwa nur zu einem einzigen Transporte dient, eben so kann auch eine und dasselbe Quantum Geld dazu gebraucht werden, ein Menge von Gütern, die dessen Werth vielleicht millionenmal übertreffen, durch einen beständigen Wechsel von einer Hand in die Andere zu liefern.

**) M. vergl. über das hier Gesagte: Thornton der Papierkredit von Groſsbritannien, übersetzt von Jacob (Halle 1803. 8.) S. 271. folg.

nicht so viel Geld vorhanden und in den Umlauf gesetzt ist, als die im Tauschverkehre begriffenen Bewohner desselben zum Betriebe dieses Verkehrs bedürfen; so lange kann der Tauschverkehr nie den Grad der Lebendigkeit erreichen, welchen er in einem Lande erreichen kann, wo man für diese Bedingung des Verkehrs ausreichend gesorgt hat. Gesetzt auch, die übrigen Bedingungen eines lebhaften Tauschverkehrs seyen hier allesammt vorhanden; gesetzt, es sollte an Waaren, fähig zum Tausche, gar kein Mangel seyn, und die Verhältnisse der beym Tauschverkehre konkurrirenden Individuen sollten diefs Verkehr noch so sehr begünstigen; dennoch kann ihr Tauschverkehr nur einen äufserst langsamen und schleppenden Gang haben, weil es ihnen an dem Instrumente fehlt, ohne dessen Daseyn der Tauschverkehr nie den Grad der Lebendigkeit erreichen kann, dessen er aufserdem fähig seyn mag. Die Tauschlustigen sind hier in derselben Lage, wie ein arbeitslustiger Handwerksmann, der zwar eine Menge roher Stoffe hat, welche er zu seinen Fabrikaten brauchen kann, dem aber die Werkzeuge fehlen, welche er zu ihrer Verarbeitung bedarf. Der Tauschverkehr kann hier nur Güter gegen Güter umfassen, die Vereinigung über den wirklichen Preis ist schwieriger, und mancher Tausch mufs unterbleiben, der gewifs zu Stande gekom-

men seyn würde, fehlte es nicht an dem nöthigen Tauschvehikel. Denn einmal erleichtert dieſs den Tausch in so fern, als es zum Maaſsstabe für die Vergleichung des Werths der in den Tausch kommenden Waaren dient, und dann vorzüglich noch in so fern, als es durch die in ihm liegende Anweisung auf alle beliebige Waaren, welche nur in den Tausch kommen können, jedem die Aussicht gewährt, für seine im Tausche weggegebene Waare sich ohne Schwierigkeit dasjenige Gut zu verschaffen, auf dessen Besitz gerade seine Wünsche gerichtet sind. Jeder Tauschverkehr, der nur Güter gegen Güter umfaſst, ist für beide beym Tausche auftretende Parteien, den Besitzer und den Begehrer der in den Tausch kommenden Waaren, in mehr als einer Beziehung äuſserst lästig, und derjenige, für welchen er unter den gerade vorhandenen Umständen zufälliger Weise am lästigsten ist, muſs sich immer am ersten dazu verstehen, mit einem Preise zufrieden zu seyn, der dem Angemessenen nicht gleich kommt. Wer nur Güter gegen Güter geben kann, tauscht, wie die tägliche Erfahrung lehrt, gewöhnlich zum theuersten Preise. Braucht der Gegner seine Waare nicht gerade jetzt zu seinem eigenen Bedarfe, und kann dieser sie nur mittelst eines weitern Umtausches in seinen Nutzen verwenden, so muſs der andere Theil ihn in der Regel durch niedrige Preise der an

ihn zu überlassenden Waaren im Voraus für die Mühe und das Risiko belohnen, welche immer mit dem fernern Umtausche dieser Güter verbunden sind. — Aber diese Belohnung ist durchaus nicht nothwendig, wenn der Preis im Gelde bezahlt wird. Die in diesem liegende Anweisung auf alle beliebige Güter kann jedem Geldbesitzer ohne Schwierigkeit und ohne Risiko dasjenige Gut verschaffen, das er zu besitzen wünscht. Aus diesem Grunde tauscht derjenige, der da, wo es an Geld fehlt, Waaren gegen Geld eintauschen kann, immer bey weitem niedrigern Preises, als derjenige, der nur Güter gegen Güter geben kann. Die vorzüglichere Tauglichkeit des Geldes zum Erwerb jedes Gutes, das zum Tausche fähig ist, und dessen Besitz jemand auf diesem Wege zu erlangen wünschen mag, — diese vorzüglichere Tauglichkeit treibt den Gegner des Tauschlustigen, auf leidlichere Bedingungen mit ihm zu tauschen, als er mit ihm getauscht haben würde, hätte er ihm nur Güter geben können, gegen Güter. Wer G e l d für seine Waaren erhält, kann dafür von jedem andern Güterbesitzer ohne Mühe und ohne Schwierigkeit eintauschen, was er will, und es bedarf durchaus keiner Belohnung, um ihn gegen das Risiko zu decken, das er beym weitern Umtausch der erhandelten Waare zu besorgen hat.

§. 109.

Bloſs auf dem Einflusse, welchen das vorhandene und umlaufende Geld auf den Tauschverkehr, und seinen raschern oder langsamern Gang hat, beruht wohl die auſserdem ganz unerklärbare Erscheinung, warum in Ländern, wo es wenig Geld im Umlaufe giebt, nicht bloſs der Geldpreis, sondern auch der Sachpreis der meisten hier von der Natur oder dem menschlichen Geiste geschaffenen Güter bey weitem niedriger steht, als da, wo ausreichende Geldvorräthe vorhanden sind; und, warum mit der Zunahme der vorhandenen und umlaufenden Geldmasse nicht etwa nur die Geldpreise der Waaren steigen, sondern auch sehr oft ihre Sachpreise. Wo wenig Geld vorhanden ist, da hemmt der Mangel dieses, zum lebhaften Tauschverkehr so nöthigen, Instruments den Tauschverkehr selbst, und diese Hemmung wirkt in Rücksicht auf die Preise, wie alle Hemmungen des Tauschverkehrs. Aber wo im Gegentheile viel Geld vorhanden ist, wird dadurch der Tauschverkehr möglichst befördert; er erhält dadurch den lebendigsten und raschesten Gang, dessen er nur immer fähig seyn mag. Mit der Zunahme der in einem Lande vorhandenen und umlaufenden Geldmasse, wird der Tauschverkehr im gleichen Verhältnisse erleichtert; mit der Erleichterung desselben aber steigt die Konkurrenz der

Nachfrage und des Angebots, und da diese selten im gleichen Verhältnisse steigt, — da die Konkurrenz der Nachfrage im ersten Augenblicke der Zunahme der Geldmasse gewöhnlich stärker ist, als die Konkurrenz des Angebots, so erhöhen sich dadurch nothwendig die Preise *). Zuerst geschieht diefs nur bey einigen Artikeln, vorzüglich bey solchen, die jedermann unter seine unentbehrlichen Bedürfnisse zählt, weil diese die Begehrlichkeit der Tauschlustigen immer am ersten ergreift; dann aber erfolgt diefs nach und nach bey mehreren, und endlich bey Allen. Und kommt die Konkurrenz des Angebots endlich der Konkurrenz der Nachfrage gleich, so ist es ihr um defswillen unmöglich, die Preise auf den alten Standpunkt wieder zurück zu bringen, weil sich durch die Erhöhung des Preises aller Artikel auch der angemessene Preis aller Waaren erhöhet hat,

*) Was die Zunahme der Geldmasse für die Erhöhung der Preise thut, wirkt die Abnahme jener für die Verminderung der Letztern. Zu der Zeit des grofsen Verfalls des Papier-Kredits in England, im Jahre 1795, sank der Preis des Korns auf einigen Marktplätzen um nicht weniger, als 20—30 Procent. Das Fallen entsprang aus der Nothwendigkeit, das Getraide zu verkaufen, worin sich einige Pächter versetzt sahen, die sonst ihre Zahlungen nicht bewerkstelligen konnten. Weil aber eine beträchtliche Summe von den gewöhnlichen Zahlmitteln damals eingezogen war, geboten die wenigen Personen, welche noch Geld vorräthig hatten, über den Markt und zwangen die Pächter, zu so niedrigen Preisen zu verkaufen.

und dieser ohne Nachtheil für die Besitzer der zum Tausche geeigneten Waaren nicht wieder zum Sinken gebracht werden mag. Die Leichtigkeit, sich seine Bedürfnisse im Wege des Tausches zu erwerben, welche mit einem starken Vorrathe von umlaufendem Gelde verbunden ist, bestimmt Alle, sich von allen Gegenständen ihrer Begehrlichkeit so viel zu eigen zu machen, als sie nur haben können. Selbst der ärmste Mann ifst und trinkt mehr, als er sonst nöthig zu haben glaubte; hat er sich vorher völlig satt essen können, so verwendet er jetzt manches auf den Trunk; und hat er auch hier, was er wünscht, so vermehrt sich sein Aufwand in der Kleidung, im Hausgeräthe, und in andern weniger nothwendigen Dingen. Die Leichtigkeit des Absatzes reizt zur stärkern Produktion, diese wieder zum stärkern Genusse, und mit diesem steigen wieder die Schaffungskosten. Und die Folge von diesem Kreislaufe im Erzeugen und Verzehren, Weggeben und Begehren ist, dafs die Sachpreise aller Waaren sich nach und nach eben so sehr über die ehemaligen Sachpreise derselben erheben, als die Geldpreise dieser Waaren jetzt über ihrem ehemaligen Standpunkte stehen; und dafs in einem Lande, wo viel Geld im Umlaufe ist, am Ende alles kostbarer wird, als in einem Lande, wo es wenig Geld giebt. Auf diese Weise führt denn die Steigerung der Preise eines durch

die vermehrte Geldmasse anfänglich wirklich theuer gewordenen Artikels, vorzüglich wenn dieser Artikel einer der nothwendigsten Lebensbedürfnisse ist, am Ende zu einer allgemeinen Kostbarkeit aller Waaren, durch welche sich — indem in ihr nur eine allgemeine Steigerung des angemessenen Preises aller Waaren erscheint — zwar die wirkliche Theuerung jenes Artikels wieder aufhebt, welche aber doch das Gleichmaafs vernichtet, das bisher zwischen dem Sachpreise der Produkte und Waaren in zwey verschiedenen Ländern bestanden haben mag; vorausgesetzt, dafs sich in beiden die vorhandene und umlaufende Geldmasse nicht in gleichem Verhältnisse vermehrt, und dadurch der Tauschverkehr, die Form der Produktion, und die Lebensweise der Producenten nicht auf gleiche Weise verändert haben *). Es mag seyn, dafs man nach einem von Christian von Schlötzer **) gegebenen Beyspiele in Rufsland eine Waare für drey Lothe feines Silber kaufen kann, zu deren Ankauf man in England sechs Lothe feines Silber braucht, und dafs in Rufsland also drey

*) Dasselbe, was eine Vermehrung der cirkulirenden Geldmasse bewirken kann, kann übrigens auch dann erfolgen, wenn der Wohlstand eines Volks auch ohne Vermehrung der Geldmasse steigt. M. vergl. Büsch Abh. vom Geldumlaufe Bd. I. S. 244. folg.

**) In seinen Anfangsgründen der Staatswirthschaft Th. I. S. 82. §. 89. in der Note.

Lothe feines Silber ihrem Besitzer eben so viele brauchbare Güter verschaffen können, als in England sechs Lothe Silber. In der Differenz des Silberpreises beider Länder liegt die Ursache dieser Erscheinung gewiſs keinesweges; denn daſs der angemessene Preis des Silbers noch einmal so hoch in Ruſsland stehe, als in England, — dieſs läſst sich gewiſs nicht behaupten; sondern der Grund dieser Erscheinung liegt offenbar in dem höhern Sachpreise der Waaren in England, als dem in Ruſsland. Was der arme Russe, weil er so wenige Bedürfnisse kennt, und mit so wenigem zufrieden ist, mit einem sehr geringen Schaffungskostenbetrag gewinnen oder hervorbringen kann, producirt der reiche Engländer, der viele Bedürfnisse hat, nur mit einem noch einmal so hohen Schaffungskostenbetrage. Bey derselben Arbeit, wo sich der Russe etwa nur mit einem Stücke schlechten Roggen-, oder hie und da gar Haferbrod, einer Zwiebel, und einer Gurke begnügt, verzehrt der Engländer eine tüchtige Portion Fleisch, Waizenbrod, und Bier*). Lebte der Russe bey seiner Arbeit so gut, wie der Engländer; verzehrte der Erste dabey so viel, wie der Andere, die Produkte des Russen würden gewiſs denselben Preis haben müssen, welchen die des

*) M. vergl. Göde, England, Wales, Irrland u. Schottland, Bd. V. S. 130.

Engländers haben, und für drey Lothe Silber würde man dann in Rufsland nicht das geringste mehr an brauchbaren Gütern haben können, als in England für sechs Lothe.

Es läfst sich sehr wohl der Fall denken, dafs zwey Nationen in Rücksicht auf die bey ihnen vorräthige und umlaufende Geldmasse in ganz gleichem Verhältnisse sind, und dafs die Eine keinen Heller mehr Geld hat, als die Andere; und dennoch werden bey der Einen die Preise der Waaren höher seyn, als bey der Andern, wenn die Eine bey einem lebhaften Nationalcharakter viele Betriebsamkeit und vielen Leichtsinn im Verzehren besitzt, statt dafs die Andere bey einem trägen Nationalcharakter sparsam im Verzehren ist. Bey der Erstern wird vermöge ihres Charakters der Tauschverkehr lebhaft, bey der Letztern aber wird er langsam und schleppend seyn, und dieser verschiedene Gang des Tauschverkehrs wird auf die Preise der Waaren bey beiden im Verhältnisse gegen einander dieselbe Wirkung hervorbringen, welche man gewöhnlich dem Gelde zuschreibt. Dort werden die Preise im Vergleiche gegen hier hoch stehen, und hier im Vergleiche gegen dort niedrig; und der Grund dieser Verschiedenheit liegt lediglich in dem durch den Nationalcharakter bewirkten raschern und lebendigern Umschwunge des Tauschverkehrs.

§. 110.

Betrachtet man den Einfluſs, welchen die Zunahme der in einem Lande vorhandenen Geldmasse auf die Veränderung des Preises der im Tauschverkehr begriffenen Waaren haben kann, aus dem hier angegebenen Gesichtspunkte, so mag sich wohl ohne Schwierigkeit die Frage beantworten lassen: ob die Erhöhung des Geldpreises aller Waaren, welche in Europa seit der Entdekkung von Amerika beynahe in allen Staaten erfolgt ist, bloſs davon herrühre, daſs die edeln Metalle seitdem in ihrem angemessenen Preise gefallen sind? oder ob sie wohl noch in einigen tiefer liegenden Gründen zu suchen sey? Mir für meine Person scheint diese Erhöhung mehr eine Folge des raschern und lebendigern Tauschverkehrs zu seyn, welcher durch die seitdem erfolgte Vermehrung unserer umlaufenden Geldmasse begründet wurde, als eine Folge des gesunkenen Preises der edeln Metalle; und ich kann mich auch keinesweges davon überzeugen, daſs, — was man meist zu glauben scheint, — in dieser Erhöhung der Geldpreise bloſs eine Veränderung des Nennpreises enthalten sey; sondern mir scheint darin auch eine Erhöhung der Sachpreise zu liegen, welche seitdem den gröſsten Theil der Waaren kostbarer gemacht hat, als sie vorher waren.

Läge die Ursache der seitdem gestiegenen Geldpreise der Waaren bloſs darin, daſs sich seit der Entdeckung der amerikanischen Gold- und Silberminen die Masse dieser edeln Metalle so vermehrt hat, daſs sie in ihrem angemessenen Preise gesunken, also weniger kostbar geworden sind, als sie vorher waren, so müſsten sich die Geldpreise bloſs in dem Verhältnisse erhöhet haben, wie die edeln Metalle seitdem in ihrem angemessenen Preise gefallen seyn mögen. Aber, daſs dieſs geschehen sey, läſst sich wohl schwerlich nachweisen. Das Verhältniſs zwischen dem Preise der edeln Metalle, und dem Preise sehr vieler Waaren, hat sich zwar in mancherley Rücksicht sehr bedeutend geändert; insbesondere sehr gestiegen sind die Preise der nothwendigsten Lebensbedürfnisse; und da sich nach dem Preise dieser Bedürfnisse die Preise aller übrigen Waaren reguliren, so sind dadurch auch die Preise der meisten übrigen Waaren sehr in die Höhe getrieben worden. Aber diese Steigerung ist keinesweges bloſs nach dem Verhältnisse erfolgt, wie die Masse der edeln Metalle zugenommen, und diese sich in ihrem Preise vermindert haben, sondern bald weit über dieses Verhältniſs hinaus, bald weit unter ihm; so daſs wirklich manche Waare jetzt beynahe um nichts höher im Preise steht, als sie vor der Entdeckung von Amerika stand. Wenn es wahr ist, was Say *) behauptet,

*) Traité d'économie politique Tom. I. S. 476. Indessen

dafs seit der Entdeckung der neuen Welt ohngefähr noch zehenmal so viel Silber nach Europa und in die übrigen alten Welttheile gekommen sey, als vorher hier vorhanden waren; so müfste man annehmen, der Preis aller übrigen Waaren im Verhältnisse gegen Silber habe sich auf das Zehnfache erhöhen müssen; indessen so etwas läfst sich durchaus

diese Angabe mag wohl schwerlich richtig seyn. — Die Einfuhr von Gold und Silber aus Brasilien nach Portugal v. J. 1696. bis 1756. berechnet man auf 630 Millionen und 60000 Thaler; und wenn man die nachherige Einfuhr jährlich mit 12 Millionen 500,000 Thalern hinzusetzt, so mag die ganze Einfuhr bis zu Ende des verflossenen Jahrhunderts etwa 1150 Millionen Thaler betragen haben. Die jährliche Einfuhr aus Mexiko und Peru nach Spanien aber soll bis 1784 betragen haben 14000 Millionen Thaler, und die jährliche Einfuhr seitdem zu 39000000 angenommen, bis zu Ende des vorigen Jahrhunderts etwa 14500 Millionen. Wornach sich denn die ganze Masse von edeln Metallen, welche seit der Entdeckung von Amerika in die alte Welt gekommen sind, belaufen möchte, auf 15650 Millionen Thaler; — eine freylich ungeheure Summe, die aber gewifs nicht die schon vorher vorhandene Metallmasse um das Zehnfache übersteigt, und am wenigsten an Silber. Nur aus dem in der Mitte des funfzehnten Jahrhunderts entdeckten Schneeberger Silberbergwerke sollen in den ersten dreyfsig Jahren 324937 Centner Silber an Zehend eingekommen seyn, so dafs hiernach die ganze Ausbeute, die, freylich sehr unglaubliche, Summe von 3,249,370 Centner betragen haben würde, oder 51,990 Tonnen Goldes; also beynahe zwey Drittheile so viel, als Amerika seit seiner Entdeckung geliefert hat.

nicht nachweisen. Nach den von Adam Smith gelieferten Bemerkungen war der Preis eines Quarters Waizen in England vom Anfange des sechzehnten Jahrhunderts bis gegen das Jahr 1570 nur zwey Unzen Silber, hier aber fing er an zu steigen, und erhöhete sich bis zum Jahre 1620 auf Sechs und ein Drittels Unzen, und von da bis 1637 stieg er bis auf Sieben und zwey Drittheils Unzen. Diesen Preis behielt er, bis auf eine sehr unbedeutende Erhöhung, bis zum Ende des siebenzehnten Jahrhunderts; seitdem aber ist es wieder bedeutend gefallen; und nur die neuesten Ereignisse haben ihn in die Höhe getrieben. Die Erhöhung der Getraidepreise in England seit der Entdeckung von Amerika beträgt also wirklich nicht mehr, als etwa das Vierfache des ehemaligen Preises. Und so ziemlich nach demselben Verhältnisse steigen auch seit jener Periode, die Getraidepreise in Frankreich. Ein Pariser Septier Waizen, dessen Preis im Jahr 1520 512 Gran fein Silber betrug, kostete im J. 1536 1063 Gran, im J. 1602 2060

M. vergl. Briefe über Portugal übers. von Sprengel S. 27., Robertsons Gesch. v. Amerika Bd. II. S. 449. u. 450. Schmidts Geschichte d. Deutschen Bd. VII. S. 149., und Heinrichs Sächs. Geschichte Bd. II. S. 5.

Gran, und 1789 nur 2012 Gran *); also gleichfalls nicht mehr als etwa noch viermal soviel, als bey der Entdeckung von Amerika. Und weder in Frankreich noch in England liegt wohl der Grund der Erhöhung der Getraidepreise, in dem seitdem gesunkenen Preise der edeln Metalle; wenigstens gewiſs nicht einzig und allein. Die Vermehrung der Masse von edeln Metallen, welche in jener Periode durch die reiche Ausbeute aus den neu entdeckten amerikanischen Silberminen erfolgte, mag zwar den Preis dieses Metalls im Verhältnisse gegen Getraide etwas herabgesetzt haben; aber wäre dieſs, seitdem erfolgte Steigen der Getraidepreise bloſs dadurch begründet, so müſste das Getraide im Verhältnisse gegen Silber bey weitem höher im Preise stehen, als es wirklich steht. Der Hauptgrund der seit jener Periode bemerkten Erhöhung der Getraidepreise liegt gewiſs in dem starken Einflusse, den die Entdeckung der neuen Welt auf die europäische Kultur und Betriebsamkeit hatte; in dem, seit der Einfuhr des amerikanischen Goldes und Silbers und dessen häufiger Verarbeitung zu Münzen, so unendlich erleichterten Tauschverkehr, und dem dadurch beförderten leichtern Erwerb und gröſsern Konsumtion von Gütern aller Art, welche zu gleicher Zeit eben sowohl

*) M. vergl. Say a. a. O. S. 476., ingleichen auch Christian Jakob Kraus Staatswirthsch. Bd. II. S. 202.

die Geldpreise der Waaren in die Höhe trieb, als ihre Sachpreise. — Alles diefs vorausgesetzt, hat auch Büsch *) wirklich nicht unrecht, wenn er die Behauptung aufstellt, die fortgehende Erhöhung der Preise der Dinge in den policirten Staaten seit der Entdeckung von Amerika sey bey weitem weniger der seitdem erfolgten Vermehrung des Vorraths edler Metalle zuzuschreiben, als den vielen von Zeit zu Zeit hier entstandenen Theuerungen; wiewohl es unverkennbar ist, dafs manche dieser Theuerungen gerade darin ihren Hauptgrund hatte, dafs die in einem Lande umlaufende Geldmasse sich hie und da zu schnell vermehrte, und dadurch in einigen Artikeln eine Konkurrenz der Nachfrage veranlafste, mit welcher die Konkurrenz des Angebots nicht gleichen Schritt halten konnte.

§. 111.

Auf diesem Grunde allein mag auch die Steigerung der Preise beynahe aller Waaren beruhen, welche in den letzten zwanzig Jahren besonders in Deutschland erfolgte. Die äufserst starken und eben so dringenden Kommissionen, welche das französische Gouvernement im Jahre 1789 überall auf Getraide gab, und die starken Vorräthe, welche dem zu Folge überall aufgekauft und nach Frank-

*) a. a. O. Bd. I. S. 287.

reich geschafft wurden *), brachte auf einmal die Getraidepreise ungeheuer in die Höhe, besonders im nördlichen Deutschland, wo allein Hamburg Kommissionen auf zwölftausend Lasten Waizen erhalten hatte, welche, weil es nicht mehr Zeit war, dieses Quantum von der Ostsee her zu verschreiben, blofs in der Nachbarschaft aufgekauft wurden; wodurch denn der Preis der Last Waizen in jener Gegend bis auf 183 Thaler stieg; auf achtzehn Thaler mehr, als die Last Waizen in den Hungerjahren von 1771 bis 1772 gekostet hatte.

Wäre jedoch hiermit diese Erscheinung beendiget gewesen, so möchte dadurch wohl wenig bewirkt worden seyn; die Getraidepreise würden bald auf ihren vorigen Standpunkt zurückgekommen seyn, und auf die Preise der übrigen Waaren wenig oder nichts bewirkt haben. Indessen die Ausfuhr nach Frankreich dauerte auch in den nächstfolgenden drey Jahren fort. Bey dem Ausbruche des Kriegs mit Frankreich im Jahre 1792 setzten zwar das kaiserliche Inhibitorium und die auf der See verübten brittischen Gewaltthätigkeiten, welche in dem von Pitt ersonnenen

*) Nach Necker Mémoire sur l'administration etc. S. 312. erforderten die damals, sowohl in Frankreich, als, und gröfstentheils, im Auslande angekauften Getraidevorräthe eine Einkaufssumme von siebenzig Millionen Livres Tournois.

Aushungerungssystem ihren Grund hatten, der Ausfuhr nach Frankreich Gränzen; aber dagegen erforderte die Unterhaltung der am Rhein und in den Niederlanden stehenden Heere der koalisirten Mächte äufserst bedeutende Massen von Getraide, deren Aufkauf aufs neue auf Steigerung der Preise wirkte; und kaum war diese Erscheinung etwas vorüber, so erschienen wieder die starken Getraidekommissionen von England, wo im Jahre 1795 die Erndte besonders schlecht ausgefallen war; und da man von preufsischer Seite die Ausfuhr aus Polen bey weitem mehr beschränkte, als begünstigte, so blieb den Hamburgern und Lübekern für die Erfüllung der englischen Kommissionen blofs Meklenburg offen; was denn darauf wirkte, dafs der Preis der Last Waizen bis auf 268 Thaler stieg, und der Preis der Last Roggen auf 178 Thaler *).

Durch alle diese mehrere Jahre hindurch erfolgten Erscheinungen gewannen freylich nur zunächst die Landwirthe. Allein die Masse von Geld, welche dadurch in ihre Hände kam, und der ungewöhnliche Gewinn, den sie bey ihrem Gewerbsbetriebe machten, erweckte in ihnen die Begierde nach dem Besitz und Genufs mancher Waare, die vorher ganz aufser dem Kreise ihrer Wünsche und ihrer Güter

*) M. vergl. Büsch Abhandl. vom Geldumlaufe Bd. I. S. 279. folg.

lag. Sie erweiterten und vermehrten ihre Bedürfnisse und ihre Verzehrungen; und mit diesen Erweiterungen steigerten sie zugleich die Preise der Manufakturwaaren und den Arbeitslohn. — Und die Folge von alle dem war, daſs sich nach und nach die Preise aller Dinge auf einen Standpunkt erhöheten, der weit über demjenigen erhaben war, auf welchem sie vorher gestanden hatten. Damit hob sich nun zwar wieder die Theuerung des Getraides; allein an seine Stelle trat nun mehr eine allgemeine Kostbarkeit beynahe aller Lebensbedürfnisse, welche besonders der besoldete Staatsdiener und der Geldkapitalist fühlt, weil beide nicht im Stande sind, die Preise ihrer Dienste und ihrer Waaren, in demselben Verhältnisse zu steigern, wie die übrigen Producenten; was sie denn veranlaſst, über allgemeine Theuerung zu klagen, ohngeachtet sie eigentlich bloſs über allgemeine Kostbarkeit zu klagen haben.

Im Ganzen genommen hat übrigens Deutschland durch jene Theuerung und ihre Folge, die allgemeine Kostbarkeit aller Waaren, bey weitem eher gewonnen, als verloren. Das Streben nach mehreren und umfassendern Genüssen, das diese allgemeine Kostbarkeit veranlaſst hat, und worauf sie nur einzig und allein beruht — dieſs Streben hat

manchen Zweig der Nationalindustrie geweckt, der ausserdem wohl nie geweckt worden seyn würde. Die produktive Kraft des menschlichen Geistes hat dadurch an ihrer Lebendigkeit und Regsamkeit gewonnen; der Kreis unserer Güter hat sich mit dem Preise unserer Bedürfnisse in gleichem Maasse erweitert; und diese Bedürfnisse haben zu mancher Entdekkung geführt, die wir ausserdem wohl nicht gemacht haben würden. Und wenn auch am Schlusse jedes Jahres beym Vergleiche des Betrags der Produktion mit dem Betrage der Konsumtion die Bilance vielleicht nicht vortheilhafter seyn mag, wie ehehin; wenn auch mancher nicht mehr übrig haben mag, als er vorhin hatte; so hat er doch im Jahreslaufe gewiss bey weitem mehr genossen, als er ehehin geniessen konnte; und Genuss ist doch in der letzten Analyse der Grundzweck aller Betriebsamkeit, und möglichst leichte Realisirung dieses Grundzwecks das letzte Ziel aller nationalwirthschaftlichen Anstalten, und aller Vorkehrungen zur Beförderung der Industrie und zur Vermehrung ihrer Erzeugnisse in jeder Beziehung. Es würde höchst traurig seyn, wenn die seit dem Ausbruche des letzten Kriegs zwischen Frankreich und Preussen erfolgte plötzliche Verminderung der Getraidepreise das Entgegengesetzte von dem bewirken sollte, was die schnelle Steigerung

dieser Preise seit dem Anfange des vorletzten Decenniums bewirkt hat. Der Wohlstand, welchen der Landmann durch jene Erscheinungen errungen hat, — dieser Wohlstand, um welchen ihn der städtische Gewerbsmann so sehr beneidet hat, hat, wie die Erfahrung gelehrt hat, dem industrieusen städtischen Manufakturier nur im Anfange geschadet, in der Folge war er ihm, statt zu schaden, bey weitem mehr nützlich. Der wachsende Wohlstand des Landmanns hat auch den Wohlstand des Städters bedeutend emporgehoben, und wenn beide noch nicht ganz in gleichem Verhältnisse stehen, so würde es doch gewifs bald erfolgt seyn, wenn der Wohlstand des Landmanns in seinem Laufe zur Vervollkommnung nicht durch die neuesten Ereignisse in unserer politischen Welt so sehr aufgehalten worden wäre. Wie es scheint, geht es mit dem Wohlstande des Landmanns wieder rückwärts; wohl dem Städter, wenn diefs nicht allzu lange dauert; dann würden sich seine Klagen über Verlust der Nahrung noch mehr vermehren, als sie jetzt schon laut zu werden anfangen. Er würde, was er so sehnlichst wünscht, wieder wohlfeile Zeiten erhalten, aber auch manchen Genufs entbehren müssen, der ihm jetzo so wohl behagt; ohngeachtet er ihn theuern Preises erkaufen zu müssen glaubt. Der menschliche Geist würde dann in der Ue-

Bayerische Staatsbibliothek München

bung seiner schöpferischen Kraft Rückschritte machen müssen, statt daſs er bis jetzt so bedeutende Schritte vorwärts gethan hat; und so etwas sagt weder dem Wohl der Menschheit überhaupt zu, noch ihrem äuſsern Wohlstande.

Bayerische
Staatsbibliothek
München

BSB Bayerische StaatsBibliothek
MDZ Münchener DigitalisierungsZentrum Digitale Bibliothek

Lotz, Johann Friedrich Eusebius,

Revision der Grundbegriffe der Nationalwirthschaftslehre in Beziehung auf Theuerung und Wohlfeilheit, und angemessene Preise und ihre Bedingungen

Bd.: 1

Koburg ; Leipzig (1811)

Bibl.Mont. 4688-1
urn:nbn:de:bvb:12-bsb10725706-5